

Stephen HABER (ed.): *How Latin America Fell Behind?*, Stanford, Stanford University Press, 1997, 315 pp., bibliografía por artículo, índice, 18.95 dólares USA.

¿Por qué América Latina se quedó atrás? Esta enorme pregunta obviamente no queda resuelta en este libro. Sin embargo, en él puede el lector encontrar diez excelentes artículos que tratan de responder al porqué del atraso relativo de México y Brasil en el siglo XIX, respecto a los Estados Unidos y la Europa noratlántica. Al concentrarse en el siglo XIX, este libro sigue la línea de investigación que planteó John Coatsworth en su famoso artículo «Obstacles to Economic Development in Nineteenth Century Mexico», en el que argumenta que los orígenes del atraso de América Latina se han de encontrar en el siglo XIX y no en el XX, pues la divergencia

entre los niveles de producto per cápita entre México, Brasil y los Estados Unidos se abrió en ese siglo y se ha mantenido prácticamente constante desde entonces. Los países con los que contrastamos el crecimiento de América Latina son importantes para definir los periodos en dónde ubicar el atraso, pues si en vez de Estados Unidos comparamos a la región con países como España o Japón entonces nos enfocaríamos en el siglo XX. De cualquier forma es claro que en el siglo XIX América Latina comenzó a quedarse atrás.

Los trabajos incluidos en esta antología son de una amplia diversidad temática y geográfica; sin

embargo, todos tienen un factor en común: siguen la metodología de la Nueva Historia Económica, rompiendo así con la larga tradición «dependentista» que ha prevalecido en los trabajos de historia económica de la región. Stephen Haber define claramente en la introducción al libro las principales características de esta metodología: 1) las preguntas a analizar deben ser planteadas en un lenguaje preciso; 2) las hipótesis deben ser especificadas de forma explícita, deben ser lógicamente consistentes y deben poder ser probadas falsas; 3) las variables relevantes deben de ser especificadas explícitamente, los datos deben de recopilarse y analizarse sistemáticamente, y 4) las hipótesis deben ser evaluadas a la luz de evidencia cualitativa y cuantitativa, con el cuidado de sesgar las pruebas en contra de las hipótesis en consideración, a modo de asegurar que los resultados no sean generados por errores estadísticos.

La aparición de este libro representa un acontecimiento importante en la historiografía económica de América Latina, pues es la primera antología de trabajos de Nueva Historia Económica de la región. Habrá todavía quienes consideren esto como una tragedia, pero seguramente muchos más quienes consideren, como yo, que se trata de un gran paso adelante. La introducción al libro, a la que ya me he referido,

es una excelente síntesis sobre la evolución de las metodologías y aproximaciones a la historia económica en los Estados Unidos y en América Latina. En ella se plantea un programa de investigación para la historia económica latinoamericana, del que este libro es uno de sus primeros frutos, y que por la calidad de los trabajos en él incluidos parece ser muy prometedor.

Los dos primeros artículos del libro dan una perspectiva general de largo plazo sobre la evolución económica de Brasil y México a lo largo del siglo XIX. A pesar de los distintos patrones que siguieron las independencias en estos dos países, una pacífica y ordenada, la otra violenta y caótica, Nathaniel Leff y Enrique Cárdenas muestran que el siglo XIX fue un siglo de atraso relativo para ambos países. El rezago económico mexicano fue, sin embargo, mayor al brasileño. Nathaniel Leff explica que el producto per cápita en Brasil se mantuvo constante entre 1822 y 1899, a pesar de un alto crecimiento demográfico (1,8 por 100 anual). Para México, de acuerdo a los datos presentados por Enrique Cárdenas y Richard Salvucci en este volumen, eso hubiera sido ya un gran logro al menos hasta 1877.

En su artículo Nathaniel Leff analiza algunas de las causas que él considera primordiales para explicar el atraso brasileño. Entre ellas destacan: 1) la inmovilidad factorial en

una zona de moneda común, que explica el atraso del nordeste brasileño; 2) la elasticidad en la oferta de mano de obra que impidió que subieran los salarios reales, resultado de la importación de esclavos y la inmigración, y 3) los altos costos de transporte que impidieron un mayor crecimiento del producto y la productividad del sector de producción agrícola para consumo doméstico, en el que trabajaba entre un 50 y un 70 por 100 de la población. Debido a que los beneficios sociales de introducir los ferrocarriles eran mayores a los privados Leff considera que el Gobierno debió de ser un principal actor en su construcción. Leff argumenta que la principal razón por la que no lo hizo fue la debilidad de las finanzas públicas que prevaleció hasta la última década del siglo. En su ensayo hace una sugerente explicación de por qué el Estado brasileño no pudo aumentar la recaudación fiscal a lo largo del siglo. Finalmente analiza los cambios constitucionales que tuvieron lugar en Brasil hacia 1889 y cómo este cambio institucional tuvo consecuencias económicas sustanciales que llevaron al sostenido crecimiento económico que experimentó Brasil entre 1900 y 1940.

Enrique Cárdenas elabora en su artículo un interesante argumento macroeconómico para explicar las causas del atraso económico mexicano en el siglo XIX, que comple-

mentaría las razones geográficas e institucionales que han desarrollado otros autores. En este ensayo Cárdenas explica cómo la Guerra de Independencia colocó a México en un círculo vicioso. La contracción del sector minero no sólo tuvo efectos directos sobre la economía sino también indirectos. La plata no era solamente el principal producto de exportación del país, sino también era la moneda. La enorme disminución en la producción de plata aunada a la fuga de capitales disminuyeron la oferta monetaria y el volumen del comercio internacional. Esto tuvo un impacto negativo adicional, al disminuir los ingresos fiscales que provenían principalmente de estas fuentes. Los Gobiernos tuvieron que financiarse cada vez más con deuda interna, lo que unido a la astringencia monetaria y a la disminución en el comercio, que era una importante fuente de capitales, dejó poco capital financiero para el resto de la economía. La disminución de la inversión en actividades productivas limitó aún más el comercio y la creación de un mercado doméstico que pudiera sacar ventaja de las nuevas tecnologías y expandir las economías a escala. Cárdenas encuentra en la gradual recuperación del sector minero y la introducción de los ferrocarriles las razones detrás del crecimiento económico que experimentó México a fines del siglo, y que hubiera sido

mayor si los términos de intercambio no se hubieran deteriorado para México a causa de la disminución en el precio de la plata.

En su artículo Richard Salvucci compara y juzga a la luz de los datos disponibles y los métodos de Raymond Goldsmith las estimaciones del producto interno bruto que existen para México en el siglo XIX, y que son de alguna forma base importante para el desarrollo de argumentos como los que Cárdenas plantea. De acuerdo a sus resultados, si tomamos la estimación de PIB más alta para 1839 la economía mexicana pudo haber crecido como máximo alrededor de un 4 por 100 entre 1817 y esa fecha, lo cual es muy poco. En el peor de los casos, el producto cayó en un 4 por 100 entre 1800 y 1845 y un 15 por 100 per cápita. Apoyando el argumento de Cárdenas, Salvucci encuentra que esta caída se explica casi en su totalidad por la disminución en la producción de plata. Sin embargo, a diferencia de Cárdenas, Salvucci sostiene que la decadencia de la economía mexicana comenzó desde 1780 debido a las políticas de los borbones que implicaron una salida de plata importante y, por tanto, una reducción de liquidez en la colonia.

Tanto Leff como Cárdenas consideran la introducción de los ferrocarriles como un factor crucial para el crecimiento económico de ambos países. William Summerhill en su

artículo hace un análisis del ahorro social que generó la introducción de este sistema de transporte en Brasil y lo compara con el trabajo previo de John Coatsworth sobre el caso mexicano. De acuerdo a sus resultados, la introducción de los ferrocarriles tuvo en efecto una enorme importancia para el crecimiento económico subsecuente, así como para explicar el atraso previo. En México y Brasil el ahorro social que generaron los ferrocarriles pudo haber sido tan alto como 38,5 por 100 y 22 por 100 del PIB respectivamente. La dimensión de estas cifras es particularmente impresionante cuando se compara con cálculos similares para Estados Unidos, en donde el ahorro social que generaron los ferrocarriles fue como máximo de un 7,3 por 100 del PIB.

Para Leff es crucial estudiar lo que ocurrió en el sector agrícola que produce para el consumo doméstico si se quiere entender el desarrollo económico de América Latina durante el siglo XIX. Margaret Chowling hace esto para una importante región mexicana a través del análisis de archivos notariales. Su trabajo muestra que los hacendados michoacanos fueron capaces de recuperar hacia 1830 los niveles de rentabilidad que existían antes de la independencia. Los datos que muestra Chowling sobre niveles de precios crecientes durante este período no son totalmente consis-

tentes con la situación descrita por Cárdenas de contracción monetaria. ¿Sería el resultado de que la reducción en la producción agrícola fue incluso mayor a la contracción monetaria? En todo caso la evidencia que presenta sobre una caída en los precios de las haciendas de 1800-1810 a 1830 y su recuperación a partir de entonces hasta alcanzar un nivel en 1850 similar al anterior a 1810, es congruente con el ciclo económico que describen Salvucci y Cárdenas durante ese período. La interesante descripción que hace Chowning de los cambios de estrategias que siguieron los hacendados para enfrentar la crisis, así como de los factores que permanecieron constantes hace entender cómo es posible tener altas tasas de rentabilidad incluso en tiempos de crisis.

Los trabajos de Carlos Marichal y Stephen Haber enfocan una cuestión fundamental para entender el atraso relativo de México y Brasil durante este período: el escaso desarrollo del sistema financiero. Carlos Marichal sostiene que «las dos precondiciones básicas para el desarrollo de los mercados financieros en el México del siglo XIX eran la estabilización y la ampliación de los mercados de dinero de corto plazo y la creación de un mercado interno de papel gubernamental público relativamente abierto». El desarrollo de un mercado de papel público estable es necesario para

que los agentes financieros consideren que la propiedad de bonos y valores puede ser tan segura como invertir en bienes raíces o en metales. Asimismo es fundamental para el desarrollo de un mercado de dinero de corto plazo y del sistema bancario. En México el Gobierno no pudo contribuir a establecer estas precondiciones en la medida en que sus finanzas públicas fueron precarias y a que con frecuencia declaraba moratoria sobre sus deudas. En su artículo, Marichal hace una clara y bien informada descripción del funcionamiento del sistema financiero mexicano a lo largo del siglo.

El artículo de Stephen Haber analiza algunas de las consecuencias económicas que genera un sistema financiero poco desarrollado. En este trabajo Haber hace un análisis comparativo entre Brasil y México en el que vincula la regulación gubernamental, el desarrollo de los mercados financieros y el crecimiento y la estructura de la industria textil. En Brasil, hacia 1889, junto con la transición de la monarquía a la república, ocurrió un importante cambio institucional que facilitó la aparición de nuevos bancos, sociedades anónimas por acciones y un mercado de bonos y valores más activo. La industria brasileña pudo financiarse con mayor facilidad a través del sistema bancario y la bolsa de valores. Los datos que muestra Haber reflejan mayores niveles de

apalancamiento en las fábricas brasileñas que en las mexicanas. Esto dio lugar a un mayor crecimiento de la industria brasileña y a una estructura industrial menos concentrada que la que tuvo su contraparte mexicana.

El artículo de Stephen Haber y Herbert Klein cuestiona la validez de la persistente y bien difundida noción de que la «dependencia económica», nociva al desarrollo del país, aumentó con la independencia política, al establecerse una relación neo-colonial con Inglaterra. A través de un análisis de los flujos comerciales de Brasil, su política arancelaria y el desarrollo industrial, explican que la independencia brasileña prácticamente no cambió los patrones existentes previos a este evento. Asimismo argumentan que el retraso relativo que experimentó Brasil en el siglo XIX no puede ser atribuido a la «dependencia económica», sino a una serie de parámetros estructurales internos a la economía brasileña, tales como los que describe Leff en su ensayo. En todo caso, indican, los vínculos comerciales y financieros con la Gran Bretaña pudieron ayudar más que perjudicar a la economía brasileña durante ese siglo.

Finalmente el trabajo de Stanley Engerman y Kenneth Sokoloff desarrolla un argumento general sobre las causas fundamentales de los diferentes patrones de creci-

miento de Canadá y Estados Unidos por una parte y América Latina por otra. Subdividen las economías americanas en tres categorías: 1) aquellas con una ventaja comparativa en la producción de azúcar y otros productos tropicales que conllevaron la importación de esclavos; 2) aquellas economías con una amplia dotación de trabajo indígena y recursos mineros, y 3) aquellas economías sin población indígena ni terrenos adecuados para la producción de azúcar o productos tropicales. De acuerdo a ellos la distinta dotación original de factores llevó a diferencias sustanciales en el grado de desigualdad de la riqueza, de capital humano y de poder político que generaron distintos patrones de crecimiento. En las economías más desiguales el nivel de vida de las elites era en un principio más alto que en las economías más igualitarias. Sin embargo, en el largo plazo, una situación de mayor equidad llevaría a un mayor desarrollo de los mercados e instituciones conducentes a la comercialización y al cambio tecnológico. Esto finalmente traería mayores niveles de desarrollo y de vida, incluso para las elites, en las economías más igualitarias. Apoyan sus argumentos en una comparación de los patrones migratorios a América, así como con resultados de sus investigaciones sobre la historia económica de los Estados Unidos. Durante la primera etapa de indus-

trialización en los Estados Unidos las ganancias en productividad no vinieron de un gran incremento en la escala de producción, ni de la difusión de la mecanización, sino de una mejor organización del trabajo, que ocurrió en empresas de un tamaño bastante modesto. Asimismo, el patrón de desarrollo de patentes en Estados Unidos se distribuyó en la primera mitad del siglo XIX de forma muy democrática y ligada al desarrollo de mercados. Esto indica que no fue la gran acumulación de capital sino el desarrollo de los mercados, facilitado por una mayor igualdad económica y un relativamente alto ingreso per cápita, el ingrediente primordial para el inicio de la industrialización. Los numerosos estudios que comparan el desarrollo económico del sur de Estados Unidos con respecto al norte reflejan algunas de las divergencias que ellos consideran fueron incluso mayores cuando se compara

el norte de Estados Unidos con América Latina.

Cada uno de los artículos incluidos en este libro es la síntesis de trabajo no sólo de gran calidad, sino de muchos años, así como una importante contribución al tema al que se refiere. Su lectura, además de colocar al lector en el estado del arte sobre los temas que trata, es provocadora en la medida en que no es difícil cuestionar algunas de las hipótesis que en ellos se plantean. Esto es precisamente uno de los grandes méritos de este libro, pues debido a que las hipótesis que se plantean son explícitas, así como los argumentos que las sostienen, cada uno de los artículos abre una agenda de investigación que sin duda rendirá enormes frutos.

Aurora GÓMEZ-GALVARRIATO

Centro de Investigación
y Docencia Económicas A. C.
División de Economía. México

José Ignacio JIMÉNEZ BLANCO: *Privatización y apropiación de tierras municipales en la Baja Andalucía: Jerez de la Frontera, 1750-1995*, Jerez, Ayuntamiento de Jerez, 1996, aprox. 3.000 ptas.

Excelente monografía sobre las múltiples vías del proceso privatizador que afectó al patrimonio rústico administrado por el concejo de Jerez, que se complementará con

otra obra del autor sobre la evolución de sus formas de aprovechamiento. El libro empieza por la formación de ese patrimonio. La rendición de Jerez en 1264, con la par-

tida de sus vecinos y el repartimiento entre los repobladores cristianos, y hacia el 1300 la conquista de Tempul que fue donado al concejo de Jerez por los servicios prestados. Tras esos episodios, propios y baldíos ocupaban unas tres cuartas partes del término. Un extenso patrimonio que se vio afectado por las ventas de baldíos del reinado de Felipe II, cuando la corona enajenó decenas de fincas y el concejo se interpuso ante ventas posteriores mediante la subrogación (satisfaciendo a la corona el precio ya fijado) y aportó otra fuerte suma a cambio del compromiso de no enajenar en lo sucesivo «ninguna de las tierras que pertenecen a esa ciudad y vecinos della». Un asiento que mantuvo la ambigüedad de la situación jurídica de los baldíos —sobre la que se propone una tesis alternativa a la de A. Nieto, que no zanja el debate—, pero permitió al concejo regular su uso, hipotecarlos e incluso enajenarlos, aunque también la corona vendió ocasionalmente baldíos «como si fueran suyos».

El catastro de Ensenada registró unas 50.000 hectáreas de propios y baldíos, pero ocupaban al menos una quinta parte más (véase el apéndice 8), pues se infravaloró la superficie inculta que no producía rentas. Suponían en conjunto unos 3/7 del término y servían a la ganadería extensiva, aportando tres cuartas partes de los pastos permanentes y

casi toda la arboleda de bellota del término. Un uso que contribuye a explicar que Jerez tuviese un peso vivo ganadero por unidad de superficie casi un 70 por 100 superior al promedio de Andalucía, y que respondía al interés de los grandes ganaderos y labradores que hasta una orden de Carlos V se lo habían repartido en suertes entre quienes poseían más de 300 cabezas de vacuno. En 1750 se practicaba en su beneficio un régimen comunal gratuito en la mitad de esas tierras, incluyendo dehesas cercanas a Jerez con suelos apropiados para el cultivo de cereales.

De esa situación infiere el autor importantes efectos sobre la economía y las relaciones sociales. Considera que «lastraba el desarrollo agrario» al obstaculizar la extensión de la superficie cultivada en un contexto de auge poblacional que favorecía el elevado nivel de los precios del grano y la renta de la tierra en una comarca intensamente urbanizada y que limitaba la demanda de fuerza de trabajo y mantenía reducidos los salarios. En conclusión, el patrimonio concejil era extenso y en gran parte de uso gratuito, incluyendo una reducida porción de tierras labrantías, pero dada su dedicación «no favorecía la atenuación de las diferencias de clase en el campo jerezano a mediados del siglo XVIII, antes bien las acentuaba, aunque salvando de la miseria a los más des-

favorecidos». La argumentación nos parece atractiva y relevante. Subraya como beneficiarios a una oligarquía de labradores y ganaderos anterior a la revolución liberal sobre cuyo poder económico e influencia municipal se investiga actualmente en Andalucía, y advierte sobre la necesidad de indagar en cada contexto los beneficiarios efectivos y frutos reales obtenidos de esos bienes, cuyo carácter «comunal» y «salvaje» a menudo ha suscitado interpretaciones poco cultivadas.

En los capítulos que siguen, que ocupan dos tercios del libro, se estudian los diversos procesos de privatización que redujeron ese patrimonio a unas 7.000 hectáreas, abordando incluso la evolución de las colonias agrícolas y las recientes incorporaciones de montes. En cada procedimiento enajenador se precisan las fincas afectadas, beneficiarios y reacciones que suscitó en las autoridades locales y grupos de presión y también las normativas y desarrollo completo de cada proceso. Algo que incorpora al estudio la utilidad como guía sobre gran número de procesos privatizadores poco conocidos. Las aportaciones más relevantes se centran en esos procesos «olvidados» que acumularon en Jerez alrededor de 3/5 del total de la superficie desamortizada. En Jerez fue escasa la incidencia de las ventas para allegar recursos extraordinarios con motivo de la guerra de la Inde-

pendencia, así como las cesiones municipales a censo reguladas por normativas de los años treinta —que en Córdoba dejaron los cortijos y dehesas de propios en manos de grandes labradores—, y la obra apenas se refiere a las roturaciones arbitrarias, usurpaciones y «excesos de cabida», de parco e incierto reflejo en la documentación municipal. En cambio, estudia con detalle las grandes extensiones vendidas a un puñado de individuos, frente a la oposición tenaz de las autoridades locales y los grandes ganaderos. Unas ventas que impuso la corona a partir de 1750 con objeto de proporcionar recursos para que el municipio instalara un hospicio y emprendiese obras públicas —lo que debió contar con otros apoyos sociales en la ciudad— y de indemnizar a instituciones e individuos con los que la Hacienda real estaba en deuda.

El proceso más ampliamente abordado es el de los repartos de parcelas a censo, cuyo extraordinario alcance en Cádiz demostró el malogrado A. Cabral. La obra estudia desde el éxito de la oligarquía agraria para minimizar los repartos en el siglo XVIII hasta los amplios repartos del trienio liberal (12.700 has. y 1.659 beneficiarios), facilitados por el daño económico que supuso la guerra para esa oligarquía y la pérdida de su influencia política. Además, muestra que la entrega de las tierras se postergó durante dos

décadas, al compás de nuestra revolución liberal y de la movilización de los interesados, informa sobre el grado de estabilidad posterior de los beneficiarios y concluye con la redención de los censos. Una redención que evidenció la concentración de gran parte de esas parcelas en un puñado de individuos —lo que debió ser muy común en Cádiz y parte de Sevilla, pero no así en otras comarcas béticas— y que se hizo en condiciones extraordinariamente ventajosas, pues cada hectárea se enajenó por 36,4 pesetas. La adquisición de cada hectárea de cultivo por el precio de un quintal de trigo en Cádiz en ese quinquenio no es un detalle anecdótico. Los progresistas concluían así el precedente impulso a esos repartos del liberalismo avanzado, que constituyeron una aportación efectiva a su discurso sobre la ampliación del número de propietarios y originariamente beneficiaron a sus apoyos populares. Por otro lado, como el valor de esas tierras no coincide en absoluto con

el pago satisfecho, ello exige reconsiderar la importancia relativa de esa faceta de la desamortización, y también incide en la distribución espacial de ese proceso, dada la alta concentración de esos repartos en corto número de provincias, principalmente andaluzas.

En conjunto, la valoración del libro es altamente favorable. Su lectura es muy recomendable a cuantos se interesan por los procesos que conformaron la economía de la España contemporánea. Sólo resta animar al autor a que nos obsequie con la monografía anunciada sobre la evolución de los aprovechamientos en este patrimonio y elogiar la meritoria labor de los archiveros y municipales jerezanos del pasado y actuales. Sin su esfuerzo por la conservación y sistematización de la documentación no serían posibles investigaciones del interés de la reseñada, a cuya cuidada publicación también han contribuido.

Antonio LÓPEZ ESTUDILLO

María Teresa PÉREZ PICAZO (dir.): «El agua en los regadíos mediterráneos. Nuevos enfoques y problemas», *Áreas*, núm. 17, 1997.

En años recientes los historiadores económicos españoles han argumentado con cierta frecuencia que la pobreza de los recursos naturales hizo imposible la introducción de los avances propios de la revolución agraria en Inglaterra. Sin embargo, muchos siglos antes de este acontecimiento los agricultores musulmanes habían introducido nuevas plantas exóticas, tales como el azúcar de caña, las naranjas, el arroz y las moreras y desarrollaron complejas instituciones para la gestión del agua en la España mediterránea. Incluso si, como señala aquí Peris Albentosa, algunos escritores han hecho extensivo incorrectamente el caso de la huerta de Valencia a otras regiones o han asumido con demasiada rapidez que el Tribunal de las Aguas y otras instituciones estaban libres de conflictos, el desarrollo de tecnologías e instituciones para la gestión de los regadíos conformaban una agricultura mucho más dinámicas que la que podía encontrarse en el campo de secano y ofrecía una alternativa al modelo de crecimiento del norte de Europa.

Los trabajos recogidos en este número de *Áreas* proporcionan valiosas aportaciones a la cuestión del regadío junto con una abundante información muy detallada sobre

cómo funcionaban los sistemas locales. El libro se divide en dos secciones. En la primera se ofrecen los antecedentes históricos del regadío, estando dedicados los tres primeros artículos al período anterior a 1800 y los cinco siguientes a los últimos dos siglos. Ángel Poveda empieza describiendo dos casos de hidraulismo andalusí en el Alto Maestrazgo. A diferencia de los demás artículos del volumen, su acercamiento es multidisciplinar y describe con detalle cómo funcionaba un sistema de regadío a pequeña escala. El artículo se beneficia del uso de buenos dibujos y de mapas, algo que habría podido ser de utilidad en algunos otros artículos. En el segundo capítulo Guy Lemeunier anota que las zonas húmedas se hallaban tradicionalmente muy extendidas en las regiones mediterráneas, pero que hasta 1700 se habían hecho pocos esfuerzos para drenarlas. Sólo entonces, y gracias a una mayor intervención de la monarquía borbónica que provoca el crecimiento demográfico, un aumento de las precipitaciones y una mayor preocupación por el paludismo esto empezó a cambiar. Como Lemeunier nos recuerda, las bonificaciones fueron importantes en todo el Mediterráneo, pero este tema había sido des-

cuidado por los historiadores españoles. El trabajo de Tomás Peris, que analiza los conflictos sobre el agua en el País Valenciano entre los siglos XII y XVIII cuenta con abundantes notas y está bien investigado. Sin embargo, a pesar de —o quizá gracias a, como señalo más adelante— los numerosos conflictos que describe, Peris es esencialmente optimista con respecto al regadío en esta región, que aumentó de 35.000 a 186.000 hectáreas entre mediados del siglo XII y comienzos del siglo XX, lo que permitió «durante siglos un auténtico desarrollo agrícola» (pp. 51-52 y 58).

El período más reciente empieza con una visión de Enric Mateu y Salvador Calatayud de los conflictos en la Acequia Real del Júcar entre 1840 y 1900. Subrayan las dificultades que las instituciones tuvieron en el control de la distribución del agua porque, por ejemplo, los incentivos de la Acequia y los ayuntamientos fueron diferentes a partir de 1845. Marc Ferri proporciona un estudio interesante sobre las ordenanzas liberales en la provincia de Valencia entre 1835 y 1850. Las reformas liberales estimularon un control estatal mucho más estrecho y al mismo tiempo beneficiaron a los regantes tradicionales y los grandes propietarios. María Teresa Pérez Picazo proporciona una excelente visión de la gestión del agua en los regadíos del Segura. Sugiere que desde el

período 1600-1800 la gestión del agua fue eficiente: «prueba de ello es el importante incremento experimentado por las superficies regadas» y «los cambios introducidos en los cultivos dominantes» (p. 95). Describe entonces de qué manera la importancia del Estado creció a expensas de las tradicionales autoridades locales, especialmente a medida que la planificación del agua empezó a extenderse a los propios embalses de agua. Finalmente, la autora consigue con acierto explicar cómo «el cambio institucional y el cambio agrario» están interrelacionados. Andrés Sánchez Picón aporta una nueva investigación valiosa sobre el desarrollo del regadío en Almería. Muestra que aunque en algunos lugares el regadío fue importante, fueron el desarrollo de los cultivos de exportación y el uso de nuevas tecnologías para la extracción de agua del subsuelo los que permitieron la transformación de los sistemas tradicionales a comienzos del siglo XX. Un segundo cambio aún más espectacular ocurrió a partir de 1970. En el último trabajo de esta sección Joaquín Melgarejo realiza un buen estudio del trasvase Tajo-Segura. En esta ocasión, en vez de estudiar las consecuencias económicas del trasvase se concentra en la forma en que los políticos presentaron el problema. Al igual que ocurre tan a menudo en Estados Unidos, los políticos no se toman

con frecuencia en serio las consecuencias políticas y económicas de los grandes proyectos de regadío.

La segunda parte del libro enfoca el tema de los regadíos desde el punto de vista de otras ciencias sociales. Desafortunadamente los comentarios han de ser muy breves por problemas de espacio. Mientras Calvo García-Tornel analiza el papel de los ríos en la urbanización de la cuenca baja del Segura, los otros tres autores consideran la cuestión de la sequía (López Bermúdez), la gestión de los acuíferos (Senent Alonso) y los cultivos intensivos de Almería (Pablo Valenciano). Se produce un importante cambio de tono entre la primera sección del libro, que hace especial énfasis en el éxito histórico del regadío para alimentar una población en crecimiento y la producción de cultivos de exportación, y los últimos tres artículos, que se preocupan especialmente por los problemas ecológicos asociados a la sobreexplotación del agua. Es una pena que ninguno de estos trabajos trate de reconciliar el «éxito» a largo plazo de un sistema particular de regadío y el coste ecológico creciente del mismo, especialmente asociado al rápido cambio tecnológico que se produce a partir de los años cincuenta. Si hoy en día —y correctamente desde mi punto de vista— estamos preocupados por el auto-sostenimiento de los sistemas de regadío y somos escépticos con res-

pecto a las mágicas soluciones que proporcionan los gigantescos sistemas de embalses públicos, es necesario tener en cuenta la gran importancia histórica del regadío. Los sistemas de irrigación tradicionales eran autosostenidos (quizá con la importante excepción de las talas y las roturaciones en los montes de las cuencas altas de los ríos). En contraste, el rápido crecimiento de las nuevas tecnologías de regadío, especialmente después de 1950, contribuyó a un desarrollo económico significativo durante esos años, pero a un coste ecológico que aún nos afecta en la actualidad.

Una segunda cuestión gira en torno a la eficiencia relativa de las distintas instituciones de gestión del agua analizadas por los historiadores. La eficiencia, tal como anota Pérez Picazo, puede ser un término difícil de definir. Sin embargo, si aceptamos, como ya se ha dicho, que las instituciones de regadío no eran ni democráticas ni estaban libres de conflictos, ¿de qué manera podemos medir su éxito? Es en los trabajos de Mateu-Calatayud y de Peris donde mejor se ve este problema: la gran extensión de conflictos y el uso ilegal del agua que describen se puede considerar, por un lado, como un fracaso institucional. Pero también la continua escasez de agua provocada por este uso ilegal pudo servir de estímulo poderoso a

favor del crecimiento del área irrigada.

El libro, por ello, realiza dos contribuciones importantes. Primero, agrupa un buen número de excelentes trabajos que realizan un balance de la literatura reciente, cuando no son, en algunos casos, importantes trabajos de investigación en sí mis-

mos. En segundo lugar, la amplia variedad de diferentes acercamientos permite a los historiadores reflejar de una forma más abierta los problemas asociados con el tema.

James SIMPSON
Universidad Carlos III
de Madrid

Manuel SANTOS REDONDO: *Los economistas y la empresa. Empresa y empresario en la historia del pensamiento económico*, Madrid, Alianza Economía, 1997, 339 pp., bibliografía.

Desentrañar la opinión general sobre los asuntos públicos es siempre una tarea necesitada de la Historia, pero lo es mucho más cuando indagamos sobre el conglomerado, a veces confuso, de intuiciones e ideas que forma el pensamiento económico actual. Quizá por ser la disciplina social más formalizada y con la historia más larga y compleja y, por tanto, de difícil acceso para muchos, es fácil olvidarse a veces de que somos todos herederos de algún economista difunto. Al igual que en el siglo XIX los avances de la economía política llegaron a España a través de divulgadores de calidad menor frente a los cuales triunfaron las falacias listianas, hoy en día hay también un ámbito de la opinión pública en el que la ignorancia sobre los ensayos clásicos acerca de la

dinámica de la competencia y los costes de transacción, por ejemplo, permite argüir sobre el fin del pequeño comercio o la maldad intrínseca de las empresas internacionales. En efecto, en pocas ocasiones es esto más cierto que en el estudio de la contribución de empresas y empresarios al crecimiento. La visión tradicional del desarrollo como una respuesta automática de la oferta a los factores de demanda ocultaba, o simplemente hacía a un lado, a los factores que detrás de la curva de oferta realmente gobernaban la acumulación de capital, el cambio técnico y la productividad. Medias verdades como la «imposibilidad de competir» o «el espíritu empresarial» de tal o cual zona geográfica pasaban sin ser realmente discutidas y sin que el bisturí

de la teoría económica abriese en ellas el camino al análisis. Pero el conocimiento de la evolución histórica de la teoría económica permite evitar muchos errores arraigados. Éste es justamente el objetivo del libro de Manuel Santos Redondo. Por primera vez se aborda en este ensayo un panorama a la vez histórico y analítico de la evolución del concepto de empresa y empresario dentro del pensamiento económico. La obra del profesor Santos Redondo presenta la evolución de las ideas sobre la institución empresarial desde Cantillon a Williamson en una sucesión no sólo cronológica, sino fundamentalmente analítica, en la que la fundación, crecimiento y declive de los paradigmas empresariales y la sucesiva superación por los paradigmas subsiguientes establece una línea clara de avance desde los mercantilistas hasta el neoinstitucionalismo. Tras una magnífica introducción, realmente aclaratoria y orientativa, el ensayo repasa más de dos siglos de doctrina empresarial. El pensamiento clásico sobre la empresa, el empresario-capitalista que se limita a supervisar (cap. I), da paso a la «desaparición» del empresario en el análisis neoclásico del equilibrio (cap. II). A la visión romántica rescatada por Schumpeter (cap. III) del empresario creador-destructor y desequilibrador sigue la idea de Frank Knight del empresario como asumiador de

incertidumbre (cap. IV). Los capítulos centrales del libro están dedicados a los heterodoxos (Marx, Veblen y Keynes), las interpretaciones psicológicas y sociológicas (Weber, Sombart, Hagen, McClelland) y la concepción austriaca (Mises, Hayek, Kirzner) del empresario como *homo economicus* que reúne características comunes a todas las partes en el mercado y representa, por tanto, a todos los agentes en el intercambio. La última parte del libro (caps. VIII y IX) está dedicada, por una parte, a los avances en el modelo neoclásico que durante la entreguerra aportó una visión dinámica y dio lugar a un mayor realismo en el equilibrio estático con el análisis de la competencia imperfecta (Robinson, Stigler, Arrow), y por otra, a la contribución del neoinstitucionalismo (Coase, Williamson) con su inclusión en el análisis de los costes de transacción como variable determinante de la extensión, tamaño y funciones de la empresa.

El trabajo del profesor Santos Redondo tiene un marcado carácter teleológico. Su revisión de la historia del pensamiento sobre la empresa y el empresario está claramente organizada para subrayar las aportaciones de la moderna escuela institucional: la empresa como alternativa al mercado; la identificación y estudio de los costes de información, negociación, contratación, vigilancia y protección de derechos; los con-

ceptos de la especificidad de activos y la racionalidad limitada; la dinámica de la integración de empresas. Así, el autor se propone —y logra— demostrar que la visión sobre la empresa de economistas como Coase, Alchian, Demsetz o Williamson es la culminación de un largo proceso de rectificación del aparato teórico neoclásico: «su incapacidad para tratar los problemas de organización que no son directamente derivados de los condicionantes tecnológicos».

Sin embargo, de la mano de Manuel Santos el camino hacia esta conclusión se convierte en un análisis casi exhaustivo de los logros y tropiezos del pensamiento económico en este área, que confiere al ensayo un carácter crítico y analítico para llegar mucho más allá de un simple panorama historiográfico. Desde las críticas al modelo de equilibrio general walrasiano por no tener en cuenta los factores (empresarios) que hacen cambiar el equilibrio de una posición estática a otra, o el relativo descuido de Marshall por los problemas organizativos de la empresa, hasta las inconsistencias de las posturas de Schumpeter o Knight, *Los economistas y la empresa* es un constante esfuerzo por acercar la teoría económica al mundo real de las empresas.

Un aspecto destacado del libro es que, dada su cobertura de esta larga evolución, se presta de manera

idónea a ser un apoyo didáctico en cualquier curso de historia del pensamiento económico o simplemente de historia económica de la empresa. En la primera es notable la ausencia de atención a los conceptos de empresa y empresario en la mayor parte de los libros de texto; en la segunda, se echa en falta una visión histórica comprensiva de esos mismos conceptos, cuya evolución, en paralelo con las formas mismas de las empresas y su papel, podría dar una idea de no sólo cómo surgió y creció la empresa moderna, sino qué se pensaba de ella y sus dirigentes en cada momento. Tanto la división de los capítulos como las introducciones y las conclusiones en cada uno de ellos parecen apuntar a la vocación pedagógica de *Los economistas y la empresa*, que requiere, para mayor ventaja, un dominio de la microeconomía de carácter simplemente introductorio para su lectura y comprensión.

Contamos ahora, por tanto, con un gran instrumento de análisis histórico y teoría económica para reflexionar sobre la evolución de una institución clave en el desarrollo y sobre cómo esta institución fue percibida e interpretada a lo largo de dos siglos. Es una pena, por tanto, que *Los economistas y la empresa* haya dejado fuera de sus páginas la principal fuente de ofuscación económica que, al menos en nuestro país, sigue teniendo un gran peso.

Refiriéndose a la influencia de la Escuela Histórica Alemana, comentan Ekelund y Hébert en su conocido texto sobre la historia del pensamiento económico, que «es una lástima que el tiempo y una dudosa reputación hayan arrojado una sombra sobre la masa de la literatura historicista». Éste es también el caso de *Los economistas y la empresa*. Al margen de una mención breve a Weber y Sombart (cap. VI), las ideas sobre la empresa en el historicismo alemán y el papel que la institución empresarial tenía en sus ideas nacionalistas y orgánicas apenas recibe atención. Sin embargo, falacias como la superioridad intrínseca de la gran empresa, el papel necesario del Estado para desarrollarla, la existencia de un «tejido industrial», la bondad de los cárteles, la maldad de las multinacionales, el control estatal de las empresas de «sectores clave» y muchas otras tienen su origen en autores como Gustav von Schmoller o Adolf Wagner, que además tuvieron una influencia decisiva sobre la preocupación historicista de

jóvenes ingleses y norteamericanos que iban a ser los que de vuelta a sus países, tras visitar Alemania, serían los pioneros de la Business History como disciplina independiente.

En cualquier caso, *Los economistas y la empresa* es un espléndido ensayo. El traer al presente la larga experiencia histórica de la teoría económica sobre la empresa y los empresarios, y el hacer accesible este legado tanto a estudiantes de economía como a simples aficionados, es seguro que ayudará a la construcción de una visión más cabal de las empresas y a introducir su papel en nuestro desarrollo por el buen camino del análisis. Con *Los economistas y la empresa* el profesor Manuel Santos Redondo pone a nuestro alcance de manera brillante la manera de conseguir una visión analítica sobre la institución central del capitalismo moderno.

Pedro FRAILE BALBÍN
Universidad Carlos III
de Madrid

José Luis GARCÍA RUIZ (coordinador), Hilario CASADO ALONSO, Pedro FATJÓ GÓMEZ y GREGORIO NÚÑEZ ROMERO-BALMAS: *Historia de la empresa mundial y de España*, Madrid, Síntesis, 1998, 351 pp., gráficos y bibliografía.

En los últimos años el interés por la historia de la empresa se ha incrementado de manera notable entre la comunidad de historiadores económicos españoles. Además, esta disciplina ha pasado a ocupar un lugar destacado en el currículum de las diplomaturas y licenciaturas relacionadas con la economía. Resultado de este doble interés, científico y educativo, también se han multiplicado los libros y artículos que, en mayor o menor medida, se ocupan de esta materia. En concreto, la obra que vamos a reseñar a continuación pretende, en palabras de sus autores, «... [poner] al alcance de otros colegas y alumnos universitarios los principales conocimientos sobre la materia [la historia de la empresa]».

El manual de historia de la empresa de García Ruiz, Casado, Fatjó y Núñez se halla dividido en tres partes principales. La primera cubre el período anterior a 1850, la segunda la historia de la empresa en los países industrializados y la tercera la historia de la empresa en la España contemporánea. Al final del texto aparece una bibliografía, que se encuentra también dividida en esas tres secciones. Cada capítulo contiene un pequeño apéndice con uno o más textos (que pueden ser

discutidos en clase), una serie de notas finales que completan los argumentos del texto principal y facilitan las necesarias referencias y una pequeña lista de conclusiones.

Desde el punto de vista didáctico debe felicitarse a los autores por la estructura del libro, muy parecida a la de los manuales de economía de origen anglosajón. Además todos los capítulos se encuentran, en general, bien organizados y resultan de fácil lectura y comprensión. Pese a que algunos temas importantes no han recibido la atención que merecían, tales como las multinacionales, la empresa pública y, especialmente, los procesos de innovación y difusión de tecnología, el libro podría utilizarse perfectamente para un curso de historia de la empresa en una escuela de empresariales o durante los primeros cursos de la licenciatura en económicas.

En el debe de los autores, sin embargo, tiene que hacerse notar que el texto prácticamente adolece de referencias teóricas. Así, hay un predominio absoluto del discurso histórico sobre el análisis económico y se aceptan, sin discusión, argumentos que simplemente han quedado anticuados ante el rápido desarrollo del análisis económico de

la empresa. El recurso consciente a los argumentos de la economía industrial, de la nueva economía institucional o de la economía evolutiva hubiese hecho el texto mucho más adecuado para su uso entre estudiantes avanzados de ciencias económicas. Es más, posiblemente hubiese extendido el radio de posibles lectores hacia los cursos de economía de la empresa.

Hilario Casado se ocupa en los dos primeros capítulos del período anterior a 1850. El primer capítulo consigue cubrir bastante bien en un espacio muy reducido la empresa durante la época preindustrial, un tema muy complejo y que, por ello, ha generado una extensa historiografía. Especialmente remarcable es el énfasis que pone el autor en la importancia de la incertidumbre y la asimetría de la información como determinantes de los comportamientos empresariales en el mundo mercantil durante el Antiguo Régimen. El segundo capítulo se ocupa de la empresa en los inicios de la Revolución Industrial. Este capítulo también constituye una buena aproximación a un tema sumamente complejo y que ha generado una extensa bibliografía. Sin embargo, el texto podría mejorarse si el autor incluyera en su discurso algunos de los resultados del debate sobre los orígenes de la factoría o las recientes aportaciones de Clark y Huberman

sobre la organización del trabajo durante la Revolución industrial.

Los siguientes dos capítulos han sido redactados por Pedro Fatjó Gómez y se ocupan, respectivamente, de la empresa en Gran Bretaña y Estados Unidos. La mayor virtud, y a la vez el mayor defecto, de ambos capítulos es su marcado carácter chandleriano. En otras palabras, enfatizan en exceso el papel de la gran empresa en el desarrollo económico y las virtudes de la estructura multidivisional. En concreto, el capítulo sobre Gran Bretaña ignora las recientes críticas a la interpretación de Chandler sobre el climaterio británico o los problemas que supuso la imitación del modelo americano durante la posguerra. Asimismo, en el capítulo sobre los Estados Unidos no se tienen en cuenta las aportaciones de diversos autores sobre la empresa norteamericana antes de la Guerra de Secesión, que han hecho obsoleta la anterior interpretación chandleriana, o los recientes trabajos sobre la importancia de la pequeña empresa en Estados Unidos.

José Luis García Ruiz se ha ocupado de la historia de la empresa en Alemania y Francia en los dos capítulos siguientes. Ambos capítulos son una buena aproximación a la historia empresarial de estas dos potencias continentales, caracterizadas por un menor apego a la disciplina del mercado que los países

anglosajones. Este lector encuentra a faltar, sin embargo, una discusión, aunque somera, sobre el relevante debate que ha generado la hipótesis de Landes sobre la influencia decisiva del pequeño tamaño de la empresa francesa en la posición económica internacional de Francia.

Los capítulos sobre Japón e Italia son obra de Gregorio Núñez. No es difícil sentir una cierta fascinación por la moderna empresa japonesa y sus formas de organización. Sin embargo, desde la reciente crisis de los mercados asiáticos la empresa japonesa ya no es puesta como paradigma de eficiencia o ejemplo a imitar. Creo que el texto de Gregorio Núñez, todo siendo anterior a la crisis asiática, pone bastante bien de relieve los límites del llamado «milagro japonés». En cambio, el capítulo sobre Italia se me antoja demasiado corto. Por ejemplo, el tratamiento de la empresa italiana durante los años del milagro económico y de los distritos industriales resulta, a mi entender, inadecuado.

Los últimos tres capítulos, que constituyen la última parte del

manual, también son obra de Gregorio Núñez. Esta sección constituye un buen resumen de lo que sabemos de historia económica de España. Por esa misma razón, el texto de Gregorio Núñez pone de manifiesto los grandes vacíos en la historia empresarial española pese a los grandes progresos de los últimos años. Concretamente, podemos observar que realmente se conoce muy poco sobre el comportamiento empresarial de los agricultores españoles, que el análisis económico de los contratos agrarios merece mucha más atención de la que hasta ahora ha recibido o que los estudios sobre la influencia de la estructura empresarial y la política estatal en el marco competitivo son todavía escasos. En resumen, este libro es un buen manual introductorio en cualquier asignatura de historia de la empresa a nivel licenciatura o diplomatura.

Joan R. ROSÉS
Departamento de Historia
Económica e Instituciones
Universidad Carlos III
de Madrid

Francisco BUSTELO: *Historia económica: una ciencia en construcción*, Madrid, Síntesis, 1998, 191 pp., apéndice, bibliografía.

Este libro, breve y conciso, se integra dentro de una joven colección de textos de historia del pensamiento económico destinada preferentemente, aunque no exclusivamente, a los alumnos de económicas o de cualquier otra licenciatura de ciencias sociales. Por ello, la exposición ha de ser sencilla y clara, además de rigurosa, algo que sólo se logra tras muchos años de experiencia docente y un profundo conocimiento de los temas tratados, requisitos ambos que reúne el autor del trabajo que se reseña. Con un estilo fácil y en tono didáctico, a menudo con ejemplos oportunos, F. Bustelo reflexiona sobre algunos de los temas centrales de la economía y de la historia económica, y lo hace situando un receptor a medio camino entre el estudiante que esté cursando esta materia y aquel lector al que simplemente le mueva la curiosidad intelectual. Ningún interesado en temas de historia económica, sea cual fuere su formación, sentirá rechazo por un lenguaje que le pueda resultar incomprensible. El objetivo buscado —y así lo confiesa el autor— es doble: lograr que, través del conocimiento del pasado, los estudiantes puedan descifrar mejor el presente económico e inducir a los profesores a seguir profundizan-

do en estos problemas, ya que la disciplina que, respectivamente, cursan e imparten es, por definición, una ciencia en construcción, en constante reelaboración y autocrítica, una ciencia donde el repertorio de enfoques, hipótesis y puntos de partida es casi ilimitado.

La obra se articula en diez capítulos más un breve apéndice con el mismo número de lecturas recomendadas y sugerencias adicionales a cada una de ellas. «Una ciencia importante, pero ciencia en construcción», así reza el título del primer capítulo. Importante porque su objeto de estudio tiene que ver con el estudio del complejo fenómeno del progreso y la forma en que los países desarrollados lo han logrado. La historia económica «es la ciencia que mejor puede explicar cómo ha ido avanzando el ser humano en el plano material a lo largo de los siglos». En construcción porque, pese a lo mucho que se ha desarrollado en los últimos tiempos, carece aún de respuesta a demasiadas interrogantes. Bien explicada —y estudiada— la historia económica, aparte de no resultar una disciplina árida y sí muy formativa, sirve desde el primer momento «para que los estudiantes comprueben que saber economía [e historia] permite

entender mejor el mundo en que vivimos», lo que se consigue conjugando hábilmente análisis y síntesis. Sin embargo, «la capacidad de síntesis que tiene hoy por hoy la historia económica es escasa», aunque no creo que ello se deba —y los últimos manuales aparecidos, entre ellos el suyo propio, así lo constatan— a la falta de investigaciones para llegar a conclusiones generales como se dice en el capítulo diez. Pese a tratarse de una ciencia joven, el corpus de producción historiográfica en los últimos años ha sido realmente impresionante: los horizontes teóricos y metodológicos se han ampliado, se han afinado las técnicas, la temática es más diversa y, lo que es más importante, se han ido desmoronando muchos de los viejos paradigmas de una historia nacional repleta de fracasos, excepcionalidades, culpas y desastres. Y al igual que en los demás campos de la historia, también en la historia económica está teniendo lugar una eclosión de estudios muy especializados, muchos de ellos contruidos sobre marcos regionales y locales. Paradigmático en este sentido es el caso de la historia empresarial, a la que el autor dedica el capítulo octavo; sin embargo, pese a tratarse de una disciplina muy reciente en nuestro país, su grado de fertilidad, dentro de un carácter muy particular y local, es extraordinario, debido, entre otras razones, a su inserción en los nuevos

planes de estudio de las licenciaturas de Economía y Dirección y Administración de Empresas y diplomatura de esta última especialidad. Este aluvión de análisis, cada vez más especializados y atomizados, y no la carencia de ellos, es lo que, junto a la fragmentación espacial del objeto histórico, hace que las síntesis —cuantas más mejor— resulten imprescindibles.

La historia económica es por esencia una materia interdisciplinar, a caballo entre la economía y la historia, de las que necesariamente se nutre; no debe prescindir de ninguna de ellas porque si lo hace, si, como dice C. M. Cipolla, cede en uno de los frentes, se desnaturaliza y pierde su propia identidad. Por tanto, al que aspire a ser historiador económico no le queda más remedio que saber historia y economía —«la formación del historiador de la economía debiera ser histórica y económica»—, ciencias muy distintas en su lenguaje, temática e instrumental analítico, ciencias, por otra lado, entre las que no siempre ha habido —ni hay— el diálogo que cabría desear. Y es natural que esto suceda, ya que, como muy bien explica el autor en los capítulos cuarto y quinto, los más sugerentes del libro en mi opinión, la economía, desde la revolución marginalista, se interesa cada vez más por los temas microeconómicos y del corto plazo, por el equilibrio parcial, y muy poco

o casi nada por aquellos que son los componentes estructurales y definidores de la historia: sensibilidad por los ritmos del tiempo, por la asincronía en los desarrollos observados y, en especial, por el cambio social y la interacción continua entre todos los factores. Ésta es la razón principal de por qué entre ambas ciencias apenas se han producido trasvases recíprocos de conceptos y métodos. Dice F. Bustelo —y tiene toda la razón— que el historiador, «si no quiere cojear de una de las dos patas», debe recurrir a las técnicas y conocimientos que le brinda la teoría económica, pero —advier-te— habrá «de distinguir cuidadosamente entre los instrumentos de esa teoría y las conclusiones a que llegan los economistas con su empleo. Los primeros son o pueden ser útiles. Las segundas han de considerarse habida cuenta de sus limitaciones». F. Bustelo rechaza abiertamente cualquier pretensión de universalidad —«ningún planteamiento puede excluirse *a priori*»— en el tiempo y en el espacio; no cree —y así lo ha venido manifestando de manera reiterada desde sus primeros artículos, a principios de los setenta— que las motivaciones y conductas tiendan a ser las mismas en todos los tiempos y lugares y se muestra muy crítico con los que así lo creen. En definitiva, el historiador de la realidad económica sí deberá familiarizarse con la teoría económi-

ca, pero ha de saber igualmente que le espera enfrentarse no sólo con un número mayor de variables, sino también, de nuevo en palabras de C. M. Cipolla, «con elementos no mensurables, irracionales, imprevisibles y cambiantes y con asociaciones que cambian constantemente entre variables». La formación del historiador de la economía habrá de ser, por tanto, histórica y económica, y como los hechos que va a examinar no tienen una existencia real independiente del entorno social, político, cultural y físico en que tuvieron lugar, el historiador económico deberá estar también atento a lo que acontece en las demás ciencias sociales. Sólo así conseguirá dar una explicación coherente y científica de la evolución económica del pasado.

En los capítulos sexto y séptimo el autor se ocupa de las grandes etapas de la historia económica, mundial en el primer caso y de España en el segundo. La Revolución Industrial, iniciada en el continente europeo en el siglo XVIII y exportada desde él a EE.UU, Oceanía y también, aunque con rasgos singulares, Japón, es el hito más importante de la historia económica; consistió fundamentalmente en que, debido a toda una serie de cambios en la economía y la sociedad, allí donde se produjo provocó un desarrollo económico sin precedentes en la historia de la humanidad, dividiendo desde entonces el mundo entre países

ricos y países pobres. Pero para que se produzca la Revolución Industrial se requieren «dos hechos, sencillos en la teoría y difíciles en la práctica»: que exista excedente en cantidades crecientes y que éste se invierta dentro del país en la producción de bienes y servicios, permitiendo de este modo que el producto crezca año tras año. Ciñéndose al caso de España, el autor se pregunta por qué no se aprovecharon los recursos que le reportaba su vasto imperio. Y el análisis que se hace plantea que éste se basó en una organización poco productiva que tuvo mucho que ver con la mentalidad señorial heredada de la Reconquista; además faltó una clase política que hoy llamaríamos «desarrollista» y, desde luego, no hubo empresarios capaces. El Imperio español «era muy costoso, y al no producir lo suficiente, siempre vivió en equilibrio precario; lo que se obtenía de las colonias a duras penas bastaba para sufragar los muchos gastos». Frente al decadente siglo XVII, el XVIII fue más próspero, si bien no impidió que se llegara al siglo XIX en no muy buenas condiciones. Aunque hubo gran dinamismo en algunos sectores y regiones, en conjunto el siglo XIX fue un período poco brillante en el terreno económico; no sólo no hubo progreso, sino que, dentro de la Europa industrializada, España retrocedió en términos relativos. Las cosas mejoraron algo en las primeras

décadas del siglo actual, pero la Guerra Civil y, sobre todo, la autarquía invirtieron la tendencia. La modernización es, pues, un hecho reciente.

La obra se cierra con un apéndice documental formado por diez lecturas, a cada una de las cuales siguen unas reflexiones o «sugerencias para un comentario». La idea de insertar sugerencias es novedosa y estimo que acertada, pero la selección de las lecturas, en cambio, me parece discutible. No es que los textos seleccionados carezcan de interés, todo lo contrario; lo que ocurre es que algunos de ellos encajan mal con la naturaleza y objetivos de la obra, porque, y por poner sólo un ejemplo, no nos parece demasiado pertinente el texto 10 sobre tecnicismos extranjeros; nos hubiera parecido más apropiado escoger textos básicos en los que estén reflejadas las diferentes formas de entender y hacer historia económica. Por otro lado, en ese loable intento de mostrar y enseñar cosas que guarden la mayor relación posible con el mundo actual al autor se le va la mano en la descripción del presente, al que en sus explicaciones otorga un peso igual o mayor que el que ofrece a la evolución histórica, de la que el presente es producto obligado, y que es la que pretende explicar. Finalmente queremos señalar que *Historia económica: una ciencia en construcción* es un libro en el que

su autor rechaza la exclusión sistemática de cualquier enfoque científico al tratar un tema, sostiene la necesidad de que converjan teoría económica e historia, sin soberanías intelectuales de una u otra disciplina, y aboga por un diálogo permanente de la historia económica con las otras ciencias humanas. Pero es, al mismo tiempo, un libro polémico, pues F. Bustelo se decanta abiertamente hacia una forma de entender

la disciplina y la defiende frente a los que tienen otras concepciones. A su favor está también la facilidad con que puede ser entendida la obra por un público no especializado y el ser un acercamiento básico a la disciplina que puede despertar la curiosidad —y la polémica.

Tomás MARTÍNEZ VARA
Universidad Complutense

Jesús HUERTA DE SOTO: *Dinero, crédito bancario y ciclos económicos*, Madrid, Unión Editorial, 1998, 681 pp., bibliografía, índice de materias, índice de nombres.

Éste es un libro interesante con una recomendación radical: la abolición de la banca tradicional, la supresión del sistema de reserva fraccionaria y la desaparición del banco central. La propuesta, empero, apenas ocupa el 10 por 100 del volumen. En el resto el lector encontrará un análisis crítico histórico, jurídico y económico sobre la banca y las causas, justificaciones y consecuencias del establecimiento del sistema de reserva fraccionaria y una defensa del coeficiente de caja del 100 por 100. Es destacable su carácter multidisciplinar. De sus nueve capítulos, los tres primeros son jurídicos, y el resto, económicos. En estos capítulos económicos el profesor Huerta de Soto explica el pro-

ceso bancario de expansión crediticia, describe la teoría austriaca del ciclo económico, critica las teorías monetarista y keynesiana, aclara sus diferencias con los partidarios del banco central y de la banca libre y plantea su alternativa radical, ya mencionada.

La idea básica está clara desde el principio: si el depósito tiene algún sentido jurídico, el depositario de un bien fungible debe mantener siempre el *tantundem*, el equivalente en cantidad y calidad, a disposición del depositante. Si ese bien es el dinero y si el depositario es un banquero, ello significa una banca con un coeficiente de reserva del 100 por 100.

Dos poderosos interesados conspiraron, empero, para establecer pronto una banca con reserva. Unos interesados fueron los propios banqueros, que rápidamente entrevieron las posibilidades de negocio que comportaba el poder prestar una parte del dinero que recibían en custodia. El otro interesado fue el poder político, que también se apercebó pronto de la oportunidad de obtener a través de la expansión crediticia unos fondos que no requerían el trámite de la recaudación tributaria explícita.

Pero si esta alianza consiguió romper ya en la Antigüedad con el principio del Derecho según el cual el depositario no puede hacer lo que le venga en gana con lo que le entrega el depositante, este quebrantamiento jurídico no quedó exento de una consecuencia económica: la generación de expansiones artificiales, no avaladas por un incremento previo genuino del ahorro, que producían a su vez recesiones más profundas y perjudiciales que las que habrían tenido lugar en otro caso.

Así, cuando a finales del siglo xvii empieza proliferar en Europa la emisión de billetes de banco y muchos economistas advierten sobre las negativas consecuencias de su expansión artificial, no se dieron cuenta de que el verdadero peligro tenía ya veinte siglos de historia, y consistía en la expansión artificial del crédito, hecha posible porque la

banca no venía obligada a conservar el 100 por 100 de los depósitos que recibía. El último ejemplo de banco virtuoso es el de Amsterdam, que mantuvo ese porcentaje cabal de reservas y funcionó bien hasta que lo abandonó, a finales del siglo xviii.

Una de las tesis de los austriacos, detalladamente explicada en este libro, es que el ciclo económico no es un producto natural de la economía de mercado, sino una consecuencia de la imposición artificial de la reserva fraccionaria, imposición debida a los dos intereses poderosos ya indicados, junto a la complicidad de los intelectuales y a la confusión que introdujo la Iglesia Católica al prohibir la usura. Todo esto llevó a que se perpetrara la «apropiación indebida», que comportó el *ius privilegium* de la banca. A partir de ahí vinieron los ciclos, las burbujas especulativas, las crisis y, finalmente, la implantación, por presión de los propios banqueros privados, de los bancos centrales estatales, monopolistas de la emisión, controladores de la banca y el crédito y prestamistas de última instancia, protagonistas principales de la historia monetaria del siglo xx.

Antes, sin embargo, hubo un episodio monetario crucial, al que Huerta de Soto recomienda regresar con rigor, el patrón oro. Una aportación útil del libro es contar esta historia y explicar el error que cometieron los partidarios de la *Currency*

School, al creer que bastaba con el control de los billetes emitidos para neutralizar los efectos dañinos de la inflación crediticia sobre el ciclo económico. Es claro que se equivocaron al ignorar la distinción entre billetes y depósitos bancarios: si se permitía a los bancos el empleo de parte de estos últimos para incrementar sus préstamos, no habría patrón oro que aguantase.

La continuación de las crisis llevó a reiterados intentos de remedar el patrón oro, desde el sistema internacional de Bretton Woods hasta diversos empeños de acuerdos cambiarios, uniones monetarias, tipos de cambio fijos y *currency boards*. El problema que estudia este libro, pues, está en el centro de las preocupaciones económicas contemporáneas. El autor apoya el creciente escepticismo acerca de la virtualidad de la política económica, pero, siguiendo la inveterada costumbre austriaca, se aparta también del liberalismo monetarista. Creo que no es del todo justo en este tema ni del todo fidedigno en la forma en que lo expone. No entiendo por qué no brinda más consideración a quienes, como Brunner y Meltzer (prácticamente ignorados en el libro), han argumentado contra la discrecionalidad de la política monetaria y la debilidad de la predicción econométrica como instrumento de los bancos centrales. Tampoco es justa la identificación entre la teoría de las

expectativas racionales y los errores socialistas en el cálculo económico. Dicha teoría no necesita que los agentes acumulen toda la información ni proclama la inutilidad de toda política económica. Desde la historia del pensamiento económico cabe reprochar al profesor Huerta por no subrayar el papel de John Stuart Mill en la crítica monetaria a la Ley de Say ni mencionar la brillante pero también cautelosa metáfora de las «alas de Dédalo» que emplea Adam Smith a propósito del dinero bancario. También se echa en falta alguna mención crítica a Walter Bagehot y su temprana propuesta del banco central.

Aunque la teoría austriaca del ciclo económico es atractiva, no cabe olvidar que hay muchos economistas liberales e incluso austriacos que no la comparten; Leland B. Yeager, por ejemplo, se inclina por el monetarismo, a su juicio más acorde con la teoría y con la evidencia empírica. Y hablando de evidencias hay tres datos a los que Huerta de Soto presta escasa o nula atención. Uno es el cambio en la estructura de las economías, con un énfasis creciente en los servicios, mientras que claramente la teoría austriaca del ciclo está pensada para una economía donde predomina la industria. Otro dato es la modificación y marcada expansión del Estado en las economías actuales. El tercer dato se refiere a la *bête noire*,

al banco central. El profesor Huerta, así como no hace referencia al sistema monetario internacional, apenas toca la historia reciente de la política monetaria, marcada por el cambio del consenso inflacionario y el fenómeno similar que se ha producido en torno al banco central, con la independencia de los gobiernos y la limitación de sus objetivos a la estabilidad de precios. En cuanto a su propuesta, el autor no toma en cuenta consideraciones de carácter pragmático y se limita a recomendar lo que su teoría previamente expuesta aconseja. Tan pronto como introducimos variables de oportuni-

dad su mensaje necesariamente queda desdibujado.

Por último, y aparte de felicitar al autor, cumpro en señalar que la argumentación a veces es demasiado repetitiva, lo que puede deberse a un esmero didáctico del profesor Huerta de Soto o bien a que admira ese notable poema absurdo de Lewis Carroll, *The Hunting of the Snark*, donde el Campanero exhibe una curiosa teoría reiterativa sobre la verdad, y sostiene «*What I tell you three times is true!*».

Carlos RODRÍGUEZ BRAUN
Universidad Complutense

José María ALCALDE JIMÉNEZ: *El poder del señorío. Señorío y poderes locales en Soria entre el Antiguo Régimen y el Liberalismo*, Valladolid, Junta de Castilla y León, Consejería de Educación y Cultura, 1996, 469 pp., bibliografía e índice.

«Los señoríos jurisdiccionales, por una obra casi de prestidigitación jurídica, se transformaron en señoríos territoriales; es decir, trocaron su naturaleza de títulos de Derecho público en títulos de Derecho privado patrimonial. Naturalmente, esto no era respetable.» Esta fórmula, expuesta por el fundador de Falange en las Cortes de la República, reproducía un cierto consenso sobre la figura ominosa de la propiedad de raíz señorial. A la vez,

creaba un contramodelo de legitimidad para toda propiedad ajena en el pasado al señorío. Si en Alemania la supuesta *vía prusiana* contó entre sus divulgadores con el ministro nazi de Agricultura Walter Darré, en España una visión semejante impregnó el regeneracionismo y repercutió en la historiografía marxista o en la subsidiaria de la teoría de la modernización. El esquema se apoyaba en el encaje de una información muy fragmentaria dentro de

un modelo apenas contrastado. En la última década el panorama ha cambiado de manera muy sustancial en Castilla y León, en parte a raíz de las obras de Bartolomé Yun y Ángel García Sanz. El libro de José M.^a Alcalde añade una aportación de primer orden que deberían tomar en cuenta quienes proponen síntesis de la España contemporánea, contentándose con una imagen desfasada de la crisis del antiguo régimen y de la revolución liberal.

A partir del estudio de las fuentes fiscales y de la abundante documentación generada por los litigios de los siglos XVIII y XIX, la obra caracteriza el alcance y la trayectoria del señorío en Soria. Los derechos señoriales —que desde el siglo XV beneficiaban a un puñado de grandes casas— consisten (un 52 por 100) en rentas enajenadas por la Corona. La red señorial se establece sobre una organización compleja, que asocia una villa a un amplio espacio de aprovechamientos comunes con varias aldeas. Esta organización sustentaba una agricultura poco productiva y un amplio desarrollo ganadero. Pero las estructuras sociales no son simples. Por todas partes se apunta la diferenciación social. La red institucional es densa y firme: permite múltiples concejos de aldea, a la vez que un concejo superior *de Villa y Tierra*, sin que dejen de tener vitalidad los concejos abiertos a la participación de los vecinos.

El señorío soriano del setecientos no se identifica con la organización feudal de la producción. «No definía las relaciones de producción en el campo», ya que «a menudo se presentaba como una estructura enteramente extraña a la propiedad de la tierra». Ello no significa que el señorío fuese un elemento marginal. Es cierto que las rentas privatizadas por el señor —alcabalas o tercias— también pesaban sobre otras zonas. Los ingresos señoriales —unos 17 reales por vecino y año a mediados del siglo XVIII— no significarían una carga excepcional. Alcalde propone, en lo que es una de sus aportaciones más valiosas, que precisamente este traspaso a manos particulares de ciertas rentas dotaba al señor de una especial capacidad de presión. Los señores negociaban periódicamente una cantidad global o *encabezamiento*, de cuyo cobro respondían los concejos. Cobrar sumas importantes dentro de un sistema señorial extensivo (que redistribuía excedente de amplias zonas en favor de la cúpula aristocrática) debió ser el criterio dominante de los señores. Para asegurar esta percepción los señores podían presionar a las colectividades mediante la jurisdicción y la concesión de préstamos para la siembra. Antes del Estado centralista del XIX las relaciones con el señor eran una instancia imposible de asimilar al *modo de producción feudal*, pero que

configuraba el panorama específico del Antiguo Régimen.

Dado el peso de los usos comunitarios, el problema de las tierras sin labrar era decisivo. Los señores ejercían un control jurídico sobre el destino de las tierras que en el momento de la concesión del señorío no eran de propiedad particular ni concejil. En Medinaceli ello afectaba también a las lindes entre particulares. Esta facultad les permitía presionar en la gestación del encabezamiento. En los siglos XVI y XVII, al igual que en otras zonas, predominó el equilibrio en estas relaciones, pero desde mediados del setecientos se abrió la disputa por el espacio no cultivado. Estas tensiones no desembocaron en un avance importante de la propiedad señorial. El declive de las alcabalas en la captación del excedente sólo fue compensado en parte por el alza de las tercias, pero no por el ejercicio del *poder señorial* para promover su propiedad privada de la tierra. Este hecho se da también en situaciones muy distintas, como el País Valenciano o Cataluña, donde la alta aristocracia no aprovechó sus rentas para adquirir un patrimonio agrario importante en zonas económicamente dinámicas, dentro o fuera de sus mismos señoríos. Ello representa una diferencia clara con buena parte de la nobleza propietaria más reciente, a menudo sometida a las grandes casas señoriales. Hace falta,

pues, una mayor discusión para el criterio del autor de insertar la renta de la tierra —un 20 por 100 de los ingresos— dentro de la presión del señorío sobre el total de los vecinos, incluyendo las oligarquías privilegiadas, que tal vez se beneficiaban de la connivencia señorial para extender su propiedad privada. El análisis comparativo de las estrategias de sectores diversos de la nobleza podría perfilar las diferencias entre los Grandes —destinados, como mucho, a mantener su capital social y una relación de mediación en la sociedad burguesa— y los contados nobles provinciales, que ampliaron sus patrimonios y ejercieron una clara influencia social en medio del ascenso de los nuevos ricos. Ya bajo el absolutismo, señala el autor, eran la nobleza menor y los monasterios quienes recibían mayores rentas de la tierra.

En mi opinión, lo más valioso del denso trabajo de Alcalde es, junto con este matizado estudio de la capacidad de los señores para inmiscuirse en la diferenciada sociedad agraria, el análisis de sus cambiantes relaciones de fuerza, que a la larga condicionarán sus posibilidades de pervivencia tras el triunfo liberal. *El poder del señorío* no constituía *el poder* en su ámbito de actuación. No implicaba la presunción de la propiedad, no confería nada semejante al *Bauernlegen* del este del Elba, había de respetar la personalidad

jurídica de los concejos y su capacidad de interponer recursos ante tribunales «muy poco ventajosos» para los Grandes. Las aldeas de Soria, como muestran los ejemplos de Autol o Medinaceli, no pertenecen al mundo de la antropológica sumisión «tradicional», al que «la política» sólo habría llegado trabajosamente en el umbral de la crisis de la Restauración. La experiencia de la Soria rural, al igual que las de realengos urbanos como Logroño bajo el absolutismo, estudiado por Jesús Alonso Castroviejo, o el de Castellón, que Otilia Martí ha analizado en su inserción en el Estado liberal, debería llevar a considerar el significado de la política en la España contemporánea de manera menos dependiente de la imagen que proyectan las trayectorias lineales de la modernización.

La revolución liberal no puede confundirse con un rígido cambio de sistema, que haría coincidir supuestamente la revolución política con la desposesión del campesinado. En Soria, los señores no ampliaron su propiedad. En algún caso, los arrendatarios de la propiedad convencional fueron transformados en

enfiteutas por la administración desamortizadora. Por supuesto, allí donde existía, esta división de dominios no permitió la expulsión de los enfiteutas. El liberalismo eliminaba a los señores como interlocutores obligados de la sociedad local. Pero, al mismo tiempo, la cuestión del señorío no conformaba la única dimensión del cambio social.

José M.^a Alcalde realiza una aportación valiosa para este conjunto de problemas. El libro habría ganado si su autor no hubiese debido desbrozar multitud de problemas concretos o si, en ocasiones, hubiese adoptado fórmulas más claras o menos proclives a la paradoja. Ello no oculta su interés por extraer de la información un sentido argumentado y lleno de matices. La Soria señorial de Alcalde convida, por tanto, a continuar sobre bases contrastadas —más allá de las imágenes artificiosamente coherentes— algunas de las discusiones más provechosas de nuestra historiografía actual.

J. MILLÁN
Universitat de València

Raanan REIN: *La salvación de una dictadura. Alianza Franco-Perón, 1946-1955*, Madrid, Consejo Superior de Investigaciones Científicas, 1995, 291 pp., bibliografía e índice temático.

Este libro examina el fortalecimiento de los vínculos bilaterales entre la Argentina y España, que ya eran importantes durante la Segunda Guerra Mundial, como una de las opciones mediante la cual el peronismo buscó insertar de manera ventajosa a la Argentina en el nuevo orden internacional de la segunda posguerra. Subraya las motivaciones políticas, económicas e ideológicas que llevaron a un acercamiento entre el franquismo y el peronismo y a su gradual e irreversible distanciamiento entre finales de los años cuarenta y setiembre de 1955, cuando Perón fue desalojado del poder por un golpe cívico-militar conocido como la «Revolución Libertadora».

En la Introducción Rein plantea dos cuestiones centrales que luego demostrará fehacientemente: cómo en la segunda posguerra el régimen franquista pudo sobrevivir a sus problemas económicos y aislamiento internacional gracias a la ayuda política y económica que la Argentina le brindó sin condiciones previas hasta 1949, y lo que acertadamente denomina «el carácter circunstancial y no-ideológico de la alianza Franco-Perón».

El primer capítulo delinea la situación internacional de España y

la Argentina durante e inmediatamente después de la Segunda Guerra Mundial y el proceso que llevó al aislamiento de España de la comunidad internacional en 1945-1946. Los capítulos dos y tres examinan, respectivamente, el decisivo apoyo político y diplomático de la Argentina durante el aislamiento internacional de España entre 1946 y 1950 y la ayuda económica que le permitió a Franco resolver serios problemas alimentarios y garantizar la estabilidad del régimen hasta normalizar relaciones con Estados Unidos e ingresar a las Naciones Unidas. El capítulo cuarto se detiene en las motivaciones políticas y económicas que explican la cooperación del peronismo con el franquismo. A su vez el quinto trata el clima de opinión prevaleciente en distintos ámbitos de la Argentina con respecto a la dictadura franquista. Posteriormente, en dos capítulos, el sexto y el séptimo, Rein analiza los problemas económicos, políticos y diplomáticos que trajeron aparejados la crisis y el colapso de los acuerdos comerciales y financieros suscritos por Franco y Perón en 1946 y 1948. Por último, un breve Epílogo traza un recuento del ascenso y la declinación de la alianza

Franco-Perón entre 1946 y 1950 y de las relaciones distantes de Perón con Franco durante su exilio en España hasta 1973, que el autor presenta como un resultado del deterioro de los lazos entre el franquismo y el peronismo en el período 1950-1955.

Este libro es el más importante publicado hasta ahora sobre las relaciones internacionales de la Argentina durante las dos primeras presidencias de Perón. Sin abrumar al lector con detalles irrelevantes y con un enfoque en el cual el análisis de los fundamentales aspectos económicos se complementa con el de los políticos, ideológicos y diplomáticos, brinda un panorama muy claro de las relaciones entre España y la Argentina durante el crítico período de la posguerra para ambas. Además, se basa en una labor impecable en archivos públicos y privados argentinos, españoles, británicos y norteamericanos. Con relación a esto, es de destacar que sobre todo gracias a los documentos de archivos de Inglaterra y Estados Unidos, Rein ha podido llenar importantes vacíos informativos de los archivos argentinos.

El libro de Rein ayuda a comprender el legado del peronismo en materia de relaciones económicas internacionales y las causas por las cuales con posterioridad a 1955 la Argentina abandonó el bilateralismo financiero y comercial e ingresó en

los organismos financieros internacionales y en sistema multilateral de comercio y de pagos. También deja bien en claro la habilidad política y el pragmatismo con los cuales el régimen franquista encaró sus relaciones con la Argentina y que estos vínculos le sirvieron para resolver difíciles problemas económicos y diplomáticos durante la temprana posguerra hasta normalizar sus relaciones con Estados Unidos y convertirse en un bastión estratégico para su lucha contra el comunismo en Europa. Es que, como bien dice Rein, «... la asistencia de la Argentina a España fue el puente angosto que permitió al Caudillo cruzar las tempestuosas aguas y llegar a salvo a las costas protectoras de la Guerra Fría».

Vista desde la perspectiva de la Argentina, la obra llega a varias conclusiones adicionales quizás más contundentes aún. Una es la escasa capacidad del peronismo para formular y ejecutar con éxito una política de relaciones económicas internacionales viable. También pone un manto de dudas sobre las afirmaciones de que en base a la Tercera Posición el peronismo siguió una política exterior independiente. Más bien queda la impresión de que al ayudar a Franco sin sufrir represalias de las grandes potencias y sin obtener nada a cambio Perón cometió graves errores económicos y diplomáticos y sirvió involuntariamente a los intereses estratégicos de Estados Uni-

dos en Europa durante los comienzos de la Guerra Fría. En definitiva, el contraste entre la situación de ambos países a mediados de los años cincuenta no podía ser mayor. Mientras España se iba fortaleciendo económicamente y mejoraba su inserción internacional, la Argentina quedaba cada vez más aquejada por las

dificultades económicas y seguía con altibajos y problemas sin resolver en sus vínculos con Estados Unidos.

Raúl GARCÍA HERAS

Facultad de Ciencias Económicas,
Universidad de Buenos Aires
Consejo Nacional de Investigaciones
Científicas de la Argentina

Sofía A. PÉREZ: *Banking on Privilege. The Politics of Spanish Financial Reform*, Ithaca-London, Cornell University Press, 1997, 208 pp., 29.95 dólares USA.

¿Cuáles son las tendencias y las corrientes políticas que subyacen a la regulación de los mercados financieros españoles durante el siglo xx? ¿Cuál es el interés político predominante en la legislación bancaria española durante ese período? Éstas y otras muchas cuestiones encuentran en el libro de Sofía A. Pérez detallada respuesta. Su autora, profesora de Ciencias Políticas en Boston University, nos descubre las razones y las fuerzas que influyeron en el desarrollo de la política legislativa española en materia bancaria y de los mercados financieros.

El proceso de liberalización financiera española, desarrollado a finales de los años setenta y comienzos de los ochenta, pone en tela de juicio los estudios de economía política que afirman el carácter apolítico

y exclusivamente técnico de las reformas contemporáneas del derecho de los mercados financieros. El caso español es, además, especialmente singular, pues muestra cómo, paradójicamente, los postulados neoliberales que inspiraban la reforma legislativa no dieron lugar, como se podía presagiar, a un sistema bancario verdaderamente competitivo. En efecto, la situación oligopolística de nuestra banca privada no se vio alterada por la reforma, y ello tan sólo tiene explicación desde una perspectiva política. Sólo desde esa óptica, descubriendo las competencias y presiones de los diferentes grupos de interés dentro del Estado y examinando la acomodación de intereses que se efectúa entre esos grupos y el sector bancario, es posible explicar muchas de las decisio-

nes legislativas en materia financiera adoptadas en las últimas décadas.

En la reforma jugaron un papel destacable los funcionarios y otros grupos de presión dentro del Estado. La burocracia funcional española adquirió un papel político relevante durante la reforma por su interés en mantener el control estatal sobre la economía (como un mecanismo para satisfacer rentas políticas y monetarias). Este aspecto de la reforma española ha sido recientemente examinado por Arvid John Lukauskas. Desde este punto de vista, la singularidad del caso español radica en que las reformas se realizaron mediante acuerdos de la burocracia estatal y del sector bancario doméstico. El Banco de España también desempeñó un papel decisivo en la reforma financiera española, que difícilmente se puede caracterizar en términos puramente técnicos, al colocarse por encima de otros grupos de interés dentro de la Administración del Estado y contar con el apoyo del sector bancario español.

El libro de la profesora Pérez sistematiza el análisis de la regulación bancaria y financiera española cronológicamente, remontándose a los comienzos de este siglo y presentando un panorama de la evolución histórica de la cuestión. De esta forma resulta más fácil comprobar cómo el carácter oligopolístico del sector bancario español garantiza a los

grandes bancos españoles la conservación de un enorme poder político a lo largo del siglo xx. Y ello a pesar de la sucesión de diversos regímenes políticos y del paso de las más variadas ideologías por el poder. El desarrollo del derecho bancario y financiero español se entiende mejor en clave histórica, y su evolución está muy relacionada con los orígenes del sistema financiero español contemporáneo a finales del siglo pasado. El ocaso definitivo del Estado español como potencia colonial a finales del siglo xix es el significativo punto de arranque de la particular evolución de nuestro sistema financiero. Como consecuencia se inicia un modelo inflacionista de las finanzas públicas, que canaliza los recursos económicos hacia las arcas del Estado para satisfacer el déficit presupuestario que se había acumulado a lo largo de todo el siglo xix. Consecuentemente, se reducen drásticamente los fondos disponibles para el desarrollo industrial, provocando un notable retraso en la industrialización de nuestro país. El modelo inflacionista es asimismo el principal causante del nacimiento y desarrollo del oligopolio bancario español e influye decisivamente en las posteriores relaciones entre los bancos y la industria.

En primer lugar, el sector bancario español hereda la tradición inflacionista del Estado, habituándose al sobredimensionamiento que

facilitaba el mecanismo de «pignoración automática». Este sistema consistía en la concesión de créditos por el Estado a aquellos bancos privados que suscribían la deuda pública. En los años veinte esto permitirá a los bancos promover una ligera industrialización del país, primordialmente en aquellos sectores con oligopolio natural o con protección tarifaria. La configuración del sector bancario español tiene mucho que ver con el fuerte crecimiento que experimenta durante la Primera Guerra Mundial y en el período de entreguerras, caracterizándose por una fuerte concentración en un grupo de seis bancos (Hispano Americano, Bilbao, Urquijo, Central, Vizcaya y Español de Crédito). En esta época empieza a destacar el carácter oligopolístico de la banca española, que se aprovecha de la gran depresión de finales de los años veinte y comienzos de los años treinta para incrementar sus participaciones industriales.

En segundo lugar, aunque el modelo inflacionista permitió la industrialización del país, lo hizo a costa de tolerar una fuerte concentración del poder económico en manos de los grandes bancos. Este poderío económico de los bancos cristaliza en 1921 con la creación del Consejo Superior Bancario (CSB), confiriendo una dimensión política institucionalizada al cártel bancario. En los años posteriores el modelo

inflacionista continúa, aunque la deuda del Tesoro pasa a depender de los grandes bancos, lo que les permite ejercer un cierto control de la clase política. Esta suerte de compromiso entre los grandes bancos y el Estado tiene una influencia decisiva en los acontecimientos políticos posteriores y juega un notable papel en la caída de Primo de Rivera y en las decisiones políticas adoptadas durante la Segunda República.

La verdadera industrialización de España tiene lugar en las dos primeras décadas de la dictadura franquista, durante la autarquía económica. En esa época el nacionalismo económico de los ideólogos del régimen fomenta una expansión industrial caracterizada por la intervención estatal (mediante el control de los precios y de los productos) y por un férreo proteccionismo. Ante la inadecuación de la iniciativa bancaria privada para acometer la industrialización se establece un modelo de desarrollo estatal que pretende sustituir el capital privado con fondos públicos. Este sistema se institucionaliza con la creación del Instituto Nacional de Industria (INI) en 1941, que pretende emular al IRI italiano. Aun así el capital privado sigue siendo preponderante en la financiación de la industria española.

De otro lado, en materia bancaria la dictadura de Franco sanciona el *statu quo* del sector bancario, cerran-

do el acceso a nuevos bancos (aunque en esta época se incorporan a los «grandes» el Banco de Santander y el Banco Popular) y restableciendo el CSB en la ley bancaria de 1946. Este apoyo oficial permitió a los bancos continuar obteniendo pingües beneficios.

Durante la dictadura el modelo inflacionista se consolida, engrandeciéndose en el período autárquico. La economía cerrada de la posguerra española aseguraba su viabilidad, pero era previsible su quiebra una vez sometida a las fuertes presiones de la balanza de pagos. En el frente monetario la dictadura restableció el sistema de «pignoración automática», permitiendo la expansión patrimonial de los bancos, y eliminó los límites en el préstamo del Banco de España al Tesoro. En tan benignas condiciones, el cártel bancario crece y se concentra. Los «siete grandes» (Popular, Santander, Hispanoamericano, Bilbao, Central, Vizcaya y Español de Crédito) son los principales beneficiarios del proceso de concentración bancaria (de 200 bancos en 1940 se pasa a 107 en 1962) y consolidan su posición dominante gracias a la rigidez del mercado de valores, que obligaba a las empresas a acudir a la financiación bancaria (el 60 por 100 de la financiación empresarial en 1959).

La crisis económica de la segunda mitad de los años cincuenta termina con el sistema de «pignoración

automática». Las reservas netas del Banco de España alcanzan cifras negativas; la inestabilidad política y la conflictividad social impulsan la liberalización económica. El Plan de Estabilización de 1959 materializa ese esfuerzo liberalizador, que se caracteriza por el abandono de la política autárquica y por la intención de integrar a nuestro país en los mercados internacionales, permitiendo las inversiones extranjeras. Aun así, el final del sistema de «pignoración automática» no significó que el Estado cediese su función distributiva y de asignación de los recursos financieros. En los años posteriores el intervencionismo continúa, aunque fuertemente condicionado por el legado financiero inflacionista y por la acomodación del interés de las elites políticas y del sector bancario («consentimiento recíproco»). Por tanto, aunque aparentemente cambia la orientación de la política económica y financiera, continúan los elementos y las pautas de las regulaciones precedentes.

En 1962 se aprueba una nueva ley bancaria (Decreto-ley 33/1962) que nacionaliza el Banco de España e instaura un complejo entramado institucional para la regulación y supervisión del crédito. Este nuevo sistema promueve y facilita la inversión por encima de cualquier otro objetivo. Esta política de «créditos baratos» incentiva el crecimiento,

pero a costa de la consiguiente expansión monetaria, incrementando la inflación y provocando la sobrevaloración de la moneda nacional. La nueva legislación promueve también la especialización del sector bancario con la intención de acabar con los grandes *holdings* industriales en poder de los bancos. Se abandona el sistema de «bancos universales», inaugurándose la separación entre bancos industriales y bancos comerciales (Orden de 21 de mayo de 1963), pero los grandes bancos consiguen conservar su poderío económico sin mucha dificultad.

La reforma financiera española se inicia en los últimos tiempos del franquismo, con alguna antelación al proceso de transición política. A finales de los sesenta es posible percibir cómo la tendencia reformista y «desintervencionista» es la vencedora en las pugnas y conflictos entre las elites políticas y los diversos grupos de interés dentro del Estado. Un grupo de economistas, encabezado por Enrique Fuentes Quitana, que se habían formado en el Servicio de Estudios del Banco de España, asume un papel de creciente relevancia en la política económica y financiera española. Sus primeras decisiones se materializan en la Ley 13/1971, de 19 de junio, que coordina y organiza el sistema de crédito, estableciendo un régimen más liberal. Por tanto, la verdadera causa del abandono del intervencio-

nismo estatal en materia económica y financiera no fue el mercado, sino la decisión de las autoridades de liberar al Estado de la «ingrata» tarea de la distribución del crédito, reduciendo así los costes políticos del ajuste macroeconómico y de la austeridad. La política económica española a partir de finales de los setenta no es decidida por instituciones democráticas, sino por los grupos de interés en el seno del Estado, con acomodación a los intereses del sector bancario. El crecimiento de los mercados financieros internacionales, junto a las limitaciones del sistema de expansión monetaria y los incipientes conflictos sociales, dotan de una mayor legitimidad a las decisiones de los reformistas. Éstos consiguen que el Banco de España tome las riendas de la política monetaria española, aunque respetando el *modus vivendi* con el oligopolio bancario. A la lenta consecución de los objetivos de política monetaria y de liberalización financiera se añade en esta época el abandono por los bancos privados de sus participaciones en las industrias en crisis (del carbón, del acero y naval). El Estado interviene y el INI ocupa en muchas de esas industrias la vacante que habían dejado los bancos, financiando las pérdidas acumuladas.

A finales de los setenta los reformistas se han consolidado en el poder y siguen fortaleciendo la posi-

ción del Banco de España en el control del mercado del crédito. Las reformas emprendidas en materia crediticia tienen poca eficacia. El oligopolio bancario se las apaña para incrementar el coste del crédito, manteniendo sus beneficios y obstruyendo el posible acceso de bancos extranjeros al mercado español. Ni los Institutos de Crédito Oficial, ni las Cajas de Ahorro supusieron una verdadera competencia para los bancos en el mercado crediticio. Dentro del mecanismo de acomodación de intereses, que caracteriza la evolución del derecho bancario español, se observa cómo el movimiento liberalizador tuvo que posponer aquellas reformas que ponían en peligro la supremacía del oligopolio bancario (también en el acceso de entidades extranjeras) para conseguir que, en cambio, los grandes bancos aceptaran aquellas reformas en las que el Banco de España estaba más interesado (principalmente el control de la liquidez). De otra parte, el oligopolio bancario bloquea la reforma y la renovación de los mercados de valores, que son controlados *de facto* por los grandes bancos a través de los agentes de cambio y bolsa.

Algunos errores de planteamiento de la estrategia económica neoliberal en los primeros gobiernos posfranquistas provocan una importante recesión en la primera mitad de los años ochenta. La crisis se pro-

longa durante el primer mandato del PSOE en el Gobierno, que se ve obligado a pedir la ayuda de los bancos para paliar el desmesurado aumento del déficit público. En estos años el endeudamiento público, la crisis de Banca Catalana y la intervención de RUMASA acentúan el proceso de acomodación entre las autoridades económicas y los grandes bancos. El privilegio bancario continúa. Los «siete grandes» son los principales beneficiarios del reparto de las empresas financieras del grupo RUMASA, y uno de ellos, el Banco de Vizcaya, se queda con la Banca Catalana.

La recesión termina con la incorporación de España a la Comunidad Europea en 1985. En la segunda mitad de los ochenta la inversión extranjera impulsa el crecimiento económico nacional y se realiza la esperada reforma de los mercados de valores españoles, terminando con el monopolio de los agentes de cambio y bolsa. En los años posteriores al ingreso en la Comunidad Europea se mantiene el tratamiento preferente de los «siete grandes». La política en materia bancaria se caracteriza por un profundo paternalismo y proteccionismo del Gobierno hacia el sector bancario doméstico: se obstaculiza el acceso de los bancos extranjeros al mercado financiero español, se disuaden las posibles *takeovers* por los bancos extranjeros y se instigan las fusiones

entre los grandes bancos. Como consecuencia, el Banco de Bilbao se fusiona con el Banco de Vizcaya y el Banco Central con el Banco Hispano Americano. La sobreprotección del sector bancario y financiero nacional continúa durante el segundo y el tercer mandato socialista, culminando en 1991 con la concentración de las entidades oficiales de crédito en la Corporación Bancaria de España (redenominada Argenta-ria en 1993). El nuevo banco nace con la intención de introducir una mayor competencia en el mercado del crédito español, pero pronto se convierte en un banco comercial más, que se privatizaría casi en su totalidad en 1996. Por otra parte, el *modus operandi* del sector bancario español prosigue en la primera mitad de los años noventa, cuando finalmente se permite a los bancos extranjeros acceder libremente al mercado español. La desventaja de partida es tan grande que muchos bancos extranjeros abandonan rápidamente sus planes (sobre todo los bancos norteamericanos) y sólo algún banco europeo consigue instalarse con limitado éxito en España.

Durante las reformas económicas de los años ochenta y principios de los noventa persisten los graves problemas de la alta tasa de paro y de la alta inflación. La rigurosa política monetaria y los elevados tipos de interés no ayudan a corregir tales

problemas. Los análisis de la economía española de estos años diagnostican la «enfermedad holandesa» (*dutch disease*), que se caracteriza por la pobreza en las exportaciones, el crecimiento rápido en sectores menos competitivos, la sobrevaluación de la moneda, los altos tipos de interés y la alta tasa de inflación. Las inconsistencias económicas y del mercado laboral español explican la situación. En primer lugar, la rigidez del mercado laboral (altos salarios y cuantiosas indemnizaciones por despido) y los altos tipos de interés elevan el alto coste de la financiación, desincentivando la inversión en actividades productivas, en la innovación tecnológica y en la creación de nuevas empresas. Los recursos se desvían hacia el sector servicios y hacia la especulación financiera (inversión inmobiliaria), sectores en los que resulta más fácil trasladar los costes a los consumidores. En segundo lugar, la inflación se convierte en la gran «obsesión» en materia económica de los gobiernos socialistas. Las restricciones salariales quiebran la concertación salarial y no consiguen frenar la subida de la inflación. Otras variables económicas, como el tipo de cambio de la peseta, no son ajustadas, en la medida que fortalecen la autoridad del Banco de España y su influencia en la política económica nacional.

Es importante señalar que el oligopolio bancario español coadyuva decisivamente en la situación descrita. Los grandes bancos controlan el mercado crediticio y consiguen mantener altos tipos de interés hasta principios de los años noventa. El éxito de la banca española radica en la estructura oligopolística del mercado financiero, que permite a los grandes bancos obtener márgenes de beneficios muy altos a pesar de no reducir los costes de operación. Sorprendentemente, los beneficios bancarios crecen durante la recesión económica y en el contexto de la liberalización. Pero resulta evidente que las medidas de liberalización adoptadas fueron pergeñadas de manera que permitiesen a los grandes bancos conservar la posición privilegiada que hasta entonces mantenían. La desregulación del mercado del crédito español no fue acompañada de medidas que permitieran la libre competencia en el mercado de la financiación empresarial, que

continúa bajo el control de los grandes bancos.

En suma, el libro de la profesora Pérez traza una explicación coherente y consistente de los fundamentos y de las motivaciones de la política y legislación española en materia bancaria y financiera de los últimos tiempos. La autora desvela con claridad el «hilo conductor» de la evolución de la banca española a lo largo del siglo XX, inmejorablemente expresado en el título del libro. El tratamiento privilegiado y preferente de la actividad bancaria privada ha caracterizado la política económica española hasta los tipos más recientes. Incluso durante la liberalización financiera de los años setenta y ochenta las reformas fueron diseñadas con los privilegios del sector bancario *in mente* y sin intención alguna de dismantelarlos.

Francisco MARCOS
Universidad Autónoma
de Madrid

REVISTA DE ADMINISTRACIÓN PÚBLICA

Director: EDUARDO GARCÍA DE ENTERRÍA

Secretaria: CARMEN CHINCHILLA MARÍN

Sumario del núm. 148 (enero-abril 1999)

ESTUDIOS

- L. MARTÍN-RETORTILLO BAQUER, *El marco normativo de la libertad religiosa.*
- A. EMBID IRUJO, *La fiscalidad ambiental y los principios de su régimen jurídico. Consideraciones específicas en el ámbito de las aguas continentales.*
- R. ALONSO GARCÍA, B. LOZANO y C. PLAZA MARTÍN, *El medio ambiente ante el Tribunal Constitucional: problemas competenciales y ultraeficacia protectora.*
- L. POMED SÁNCHEZ, *La distribución de competencias sobre agricultura en el marco de la Unión Europea.*
- I. SANZ RUBIALES, *La revocación de sanciones administrativas por motivos de oportunidad.*

JURISPRUDENCIA

I. COMENTARIOS MONOGRÁFICOS

- D. J. VERA JURADO, *Los Estudios de Impacto Ambiental y las competencias ejecutivas en materia de medio ambiente: análisis de la Jurisprudencia del Tribunal Constitucional.*
- L. Á. BALLESTEROS MOFFA, *La doctrina del Tribunal Constitucional sobre el privilegio de inembargabilidad de los bienes y fondos públicos (comentario a la STC de 15 de julio de 1998).*
- J. L. CALVO MIRANDA, *Reflexiones sobre la jurisprudencia en materia de medidas provisionales. Ejecutividad del acto administrativo y extranjería.*
- C. CAMBA CONSTENLA, *Las cuestiones pendientes después de la sentencia Bosman.*

II. NOTAS

Contencioso-Administrativo

- A) *En general* (T. FONT I LLOVET y J. TORNOS MAS).
- B) *Personal* (R. ENTRENA CUESTA).

CRÓNICA ADMINISTRATIVA

BIBLIOGRAFÍA

PRECIOS DE SUSCRIPCIÓN ANUAL

España	6.100 ptas.
Extranjero	8.800 ptas.
Número suelto España	2.200 ptas.
Número suelto Extranjero	3.200 ptas.

Suscripciones y números:

CENTRO DE ESTUDIOS POLÍTICOS Y CONSTITUCIONALES

Fuencarral, 45-6.º

28004 MADRID

REVISTA DE ESTUDIOS POLÍTICOS

(Nueva Época)

Director: Pedro de Vega García, **Secretario:** Juan J. Solozábal Echavarría

Sumario del núm. 103 (enero-marzo 1999)

ESTUDIOS

- JOSÉ VILAS NOGUEIRA, *Competitivos, jerárquicos e igualitaristas en Galicia: Prosopografía.*
- TILO SCHABERT, *Un príncipe clásico. François Mitterrand frente a una lección comparada de gobierno.*
- LUIS NÚÑEZ LADEVEZE, *De la utilidad negativa y de la positiva.*
- H. C. F. MANSILLA, *La abdicación del pensamiento ante el horizonte del presente.*
- DAVID ORTEGA GUTIÉRREZ, *Mill y la formación del ciudadano.*
- MARÍA LUISA FERNÁNDEZ ESTEBAN, *La regulación de la libertad de expresión en internet en Estados Unidos y en la Unión Europea.*

NOTAS

- JUAN RODRÍGUEZ-DRINCOURT ÁLVAREZ, *El grupo terrorista BAADER y la doble nacionalidad.*
- JESÚS MARÍA OSES GORRAIZ, *El sistema de Cánovas del Castillo: las verdades madres en la política.*
- JUAN IGNACIO UGARTEMENDIA ECEIZABARRENA, *El derecho de resistencia y su «constitucionalización».*
- CONCEPCIÓN GÓMEZ ROAN, *Control ideológico y ritual: El ceremonial del inquisidor general en un manuscrito de la segunda mitad del siglo xvii.*
- GERALDINE GALEOTE, *La temática europea en el discurso del Partido Nacionalista Vasco.*
- ROGER CAMPIONE, *Fascismo y filosofía del derecho.*
- ANTONELLA ATTILI, *Derecho y poder en la crisis de la soberanía.*

RECENSIONES • NOTICIA DE LIBRO

PRECIOS DE SUSCRIPCIÓN ANUAL

España	6.100 ptas.
Extranjero	8.800 ptas.
Número suelto España	1.700 ptas.
Número suelto Extranjero	2.700 ptas.

Suscripciones y números:

CENTRO DE ESTUDIOS POLÍTICOS Y CONSTITUCIONALES

Fuencarral, 45-6.º

28004 MADRID

REVISTA ESPAÑOLA DE DERECHO CONSTITUCIONAL

DIRECTOR: Francisco Rubio Llorente

SECRETARIO: Juan Luis Requejo Pages

Sumario del año 19, número 55 (enero-abril 1999)

ESTUDIOS

- JUAN JOSÉ SOLOZÁBAL ECHAVARRÍA, *El régimen constitucional del bilingüismo*.
- IÑAKI LASAGABASTER HERRARTE, *La interpretación del principio de supletoriedad y su adecuación a los principios constitucionales rectores del Estado de las Autonomías*.
- JOSÉ LUIS GARCÍA RUIZ, *El marco constitucional de la función pública y el Estado autonómico*.
- JOSÉ MARÍA RODRÍGUEZ DE SANTIAGO y FRANCISCO VELASCO CABALLERO, *Límites a la transferencia o delegación del artículo 150.2 CE*.
- JOSÉ MARÍA ABAD LICERAS, *La distribución de competencias entre el Estado y las Comunidades Autónomas en materia de patrimonio cultural histórico-artístico: soluciones doctrinales*.
- JESÚS IGNACIO MARTÍNEZ GARCÍA, *La Constitución, fundamento inquieto del Derecho*.

JURISPRUDENCIA

- Actividad del Tribunal Constitucional: Relación de sentencias dictadas durante el tercer trimestre de 1998 (Departamento de Derecho Constitucional de la Universidad Carlos III de Madrid).
- Doctrina del Tribunal Constitucional durante el tercer trimestre de 1998.

ESTUDIOS CRÍTICOS

- EDUARDO GARCÍA DE ENTERRÍA, *Comentario a la STC 118/1996*.
- IGNACIO TORRES MUÑO, *Ley autonómica y derecho de asociación (STC 173/1998)*.
- VÍCTOR FERRERES COMELLA y LUIS J. MIERES MIERES, *Algunas consideraciones acerca del principio de legalidad penal (a propósito de las Sentencias 111/1993 y 150/1997 del Tribunal Constitucional)*.
- MIGUEL ÁZPITERTE SÁNCHEZ, *El control de constitucionalidad del acceso alemán a la tercera fase de la Unión Monetaria. Comentario a la Sentencia del Tribunal Constitucional Federal alemán de 31 de marzo de 1998*.
- VICTORIA MARTÍN SANZ, *Algunas reflexiones en torno a las cuestiones derivadas del ejercicio de los derechos lingüísticos en la Administración de Justicia*.

RESEÑA BIBLIOGRÁFICA

- Noticias de Libros.
- Revista de Revistas.

PRECIOS DE SUSCRIPCIÓN ANUAL

España	5.700 ptas.
Extranjero	8.100 ptas.
Número suelto España	2.100 ptas.
Número suelto Extranjero	2.800 ptas.

Suscripciones y números:

CENTRO DE ESTUDIOS POLÍTICOS Y CONSTITUCIONALES

Fuencarral, 45-6.º

28004 MADRID

PATRONATO

Gabriel Tortella (Presidente)

Carmen Iglesias (Directora del Centro de Estudios Constitucionales)

Carlos Pascual (Director de Marcial Pons)

Francisco Prada Gayoso (Director de la Fundación Empresa Pública)

Leandro Prados de la Escosura (Universidad Carlos III)

Felipe Ruiz Martín (Presidente Honorario de la Asociación de Historia Económica)

Revista de Historia Económica



9 778402 126109

Los cambios referidos, amén de acometerse en un momento apropiado, precisaron, para consolidarse, cierto grado de consenso que redujese la resistencia campesina al aumento de la participación en las cosechas que perseguían los monjes. En aras de aquél, éstos adaptaron el aprovechamiento de sus labranzas al marco organizativo de las comunidades aldeanas. En concreto, asumieron el compromiso tácito de que la heredad situada en cada lugar, mientras las rentas se sufragasen puntualmente, se confiaría a sus vecinos, logrando éstos y sus herederos una seguridad en su disfrute que el paso al arrendamiento había hecho peligrar. Ello, en contrapartida, permitió a Sandoval abandonar definitivamente la gestión directa, alejándose de la esfera de la producción y de sus costes, y dotó de una notable estabilidad a la explotación de sus predios, característica presente hasta el fin del Antiguo Régimen.

Un entendimiento muy duradero, como prueban las cesiones posteriores a 1520. Efectivamente, partiendo de 509 escrituras de cesión localizadas para diecisiete de las más importantes haciendas de Sandoval, atinentes al período 1540-1830¹²², se observa, de un lado, que las ubicadas en términos poblados, once de ellas, se cedieron en exclusiva a los vecinos de las aldeas respectivas en el 90 por 100 de las escrituras, 301 de 335, compartiendo su explotación con habitantes de otras en el 10 por 100¹²³. De otro, que sólo los cotos redondos y predios situados en despoblado, seis a los que conciernen las 174 escrituras restantes, conocieron auténticas licitaciones por su cultivo, el cual fue rotando, según lo ofertado, entre mancomunidades de vecinos de las poblaciones limítrofes.

Importa destacar que el recurso al arrendamiento en el dominio de Sandoval desde 1480, al reconocer los monjes la preeminencia en el acceso a las fincas de los aldeanos de los lugares en cuyos términos radicaban, lejos de romper antiguas vinculaciones, las remodeló y creó otras nuevas. Las estirpes campesinas, como en el bajo medievo mediante *préstamos* y *fueros*, permanecieron ligadas a los predios monacales en los siglos modernos, pese a la aparente precariedad de los arrendamientos¹²⁴.

¹²² AHN. Clero, libs. 5.151, 5.158, 5.184, 5.196 y 5.197, y legs. 2.750-2.752, 2.754, 2.755, y 2.757-2.761.

¹²³ De las 34 escrituras que integran dicha décima parte, 24 se redactaron en el siglo XVII, cuando la mengua de las mancomunidades de arrendatarios debida al descenso demográfico obligó a completarlas con forasteros.

¹²⁴ Basten dos ejemplos. La familia De Nava, afincada en Cubillas, participó en trece arriendos de la heredad homónima, de 1566 a 1691. Los Melón, de Jabares, lo hicieron

Revista de Historia Económica

